



OYDER'in düzenlediği 35. Geleneksel Diyalog Toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi

OYDER'in 35.sini düzenlediği diyalog toplantılarının Ankara ayağında; OYDER bünyesinde hayata geçirilen OYDER Sigorta'nın kuruluş amacı, otomotiv sektörüne getirmesi düşünülen yenilikler ve gelecekteki planlarına yer verildi. Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) Başkanı Gürsel Baran, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Uzmanı Mehmet Fatih Güner, Sigorta Sektörü Uzmanı Burak Reis Özen, Borusan Mannheim Genel Müdürü H. Zafer Terzioğlu ve Ekonomist Artunç Kocabalkan'ın katıldığı toplantıda ayrıca otomobil sigortacılığının sorunları, Türkiye ve dünyada beklenen ekonomik değişimler ile teknolojinin sektöre olan etkisi ele alındı.

OYDER'in düzenlediği geleneksel diyalog toplantılarının 35.si Ankara'da gerçekleştirildi. OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu'nun açılış konuşması ile başlayan toplantı, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Uzmanı Mehmet Fatih Güner, Sigorta Sektörü Uzmanı Burak Reis

Özen ve Ekonomist Artunç Kocabalkan'ın konuşmaları ile devam etti.

OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, OYDER'in Türkiye genelinde 974 plazası ile 70 bin direk istihdamı, 30 milyar direk milli sermayesi ile otomotiv sektörünün 47 tane markasının da temsilciliğini, satış, servis ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştiren bir yapı haline geldiğini dile getirdi ve yaptıkları çalışmalardan bahsetti. Şahsuvaroğlu sözlerine şu şekilde devam etti; "Otomotiv Yetkili Satıcılar Derneği'nin vazifelerinden en önemlisi ilgili bakanlıklarla, ilgili kurum ve kuruluşlarla otomotiv sektörünün sıkıntılarını yerinde ve öncesinde müdahale ederek gerekli şartları oluşturmaktır. Bugün paydaşlarımızla birlikte otomotivin geleceği adına eğitim kurumları ile üniversiteler ile iş birlikleri düzenliyoruz. Bununla birlikte OYDER'in bir hafızası olsun diye bir OYDER kütüphanesini oluşturduk. Şirket içi suistimallerle ilgili 'Suistimalin İyüzü' adlı kitabı, en son ise 'Bir Tomofildir Muradımız'ı yayınladık. 'Bir Tomofildir Muradımız' kitabı otomotiv sektörünün Cumhuriyet tarihi ile gelişimini anlatan dolu dolu bir

başucu kitabı. OYDER yine bunun yanında otomotivin dertlerini işlediği 'Otoban' dergisini çıkartmakta, otomotiv sektörünün nabzını tutarak en güncel haberleri ve sektördeki yenilikleri paylaşmaktadır." dedi.

Bir Otomobil Bakanlığı Neden Olmasın?

Şahsuvaroğlu; Otomotivin sekiz ayrı bakanlıkla ilintili çalıştığını dile getirerek "Otomotivle ilgili bir bakanlık niye olmasın? Otomotiv sektörünün bakanlığı hak ettiğini düşünüyoruz. Bir şey yaparken, bir kanun geçirirken, yeni bir düzenlemeye ihtiyaç duyduğumuzda bir bakanlığın iç işleyişine takılabiliyor. İstedğimiz sonuçları almakta zaman kaybediyoruz. Bu zaman kaybı da enerji kaybına dönüşüyor. Otomotiv sektörü 11 yıldır hep fazla vermektedir. İthal ediyor, üretiyor fakat ithal ettiği daha az, ihraç ettiğinin daha fazla olduğu ortadadır. Son olarak 29 milyar dolar ihracatımızın olduğu ortadadır. Bununla beraber 1.7 milyon adet de ticari araç üretimimiz mevcut. Türkiye artık bir ticari araç üretim üssü haline gelmiştir. Burada çağrımızı, bütün bayisi olduğumuz kurum ve kuruluşlara yapıyoruz." şeklinde konuştu.



**Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) Başkanı
GÜRSEL BARAN**

Yerlilik Oranları Artıyor

Türkiye ortalamasında araç park yaşının 13 ve Avrupa Birliği ortalamasının 7 olduğunu belirten Şahsuvaroğlu, ekonomik ömrünü tamamlamış araçların sistemden çekilmesini her toplantıda ve her panelde dile getirdiklerini söyledi. Ayrıca 16 yaş üzeri araçlarda bu söylemlerin karşılık bulduğunun altını çizirken, beklenen torba yasada 10 bin lira bir teşvik ile ekonomik ömrünü tamamlamış araçların çekilmesine bir vesile olmasını umut ettiklerini dile getirdi. Türkiye'de araç sahipliğine de değinen Şahsuvaroğlu şunları kaydetti, "Türkiye'nin nüfusu 80 milyon, çok genç bir nüfusumuz var. Son TÜİK kayıtlarına göre de 22 milyon adet araç bulunuyor. Bunun kabaca 12 milyonu otomobil olarak geçiyor. Türkiye'de bin kişiye düşen araç sayısı 145. Bu kısımda hep Bulgaristan'dan örnek veriyoruz ama Bulgaristan'da bu sayı 385 iken, Türkiye'de 145 olmasının, hak ettiğimiz nokta olmadığına inanıyoruz. Türkiye'nin otomotivde daha çok gidecek yolu olduğu kanaatindeyim. Dolayısıyla sektörün bütün paydaşlarının da bu konuda ileriye doğru çalışmalar yapması gerektiği düşüncesindeyiz. Elbette güzel şeylerin olduğuna da tanıklık ediyoruz; adetler büyüyor, ihracat üssü oluyor, yerlilik oranları artıyor. Bunların hepsi sevindiren noktalar fakat elbette biz yetkili satıcıların yaşadığı sorunlar da mevcut. Adetlerin büyümesi, ihracatın artması güzel gelişmeler ama son üç senelik adede baktığınızda, Türkiye yaklaşık 1 milyon bandına oturmuş durumda. 1.4 milyon adet aracın satışına, bakımına imkan

verebilecek tesislerimiz mevcut. Bizim kritik eşiğimiz 900 - 950 bin bandedir. Otomotiv sektörü bu bandın altına düşerse orada sektör alarm verir." dedi.

Sektörde oluşan kârsızlığa da değinen Şahsuvaroğlu şunları kaydetti, "Kârsızlığa neden olan sebeplere bakmak gerekiyor. Hedef baskısı ve bununla birlikte hepimizin bildiği filo satışları. Bunlar kârsızlığı tetikleyen unsurlar. Türkiye'de hasar frekansı düşmüyor ancak son 10 yılda hasar frekansı düşmemesine

rağmen, kaporta boyasında ciddi manada kazanım araç frekansı düşüyor. Kaporta boya merkezlerimiz de hepimizin en çok yatırım yaptığı, istihdamda da en çok emek harcadığı, o istihdamı tutmak için ciddi çaba sarf ettiği noktalar. Kaporta boya, eleman bulmak, yetiştirmek, o işi takip ettirmek ve fabrika kalibrasyonunda yapmak için emek sarf ediyoruz. Fakat burada maalesef hak ettiğimiz ve ürettiğimiz poliçenin karşılığını şirketlerimizde göremiyoruz."

Odağımızda İnsan Var

Bir başka değinilmesi gereken önemli konunun da hasarlı araçların trafiğe çıkması olduğunu vurgulayan Şahsuvaroğlu; "Hasarlı araçların %96'sının onarılacak trafiğe çıktığını görüyoruz. Bu araçlar çekme belgesi ile trafikten çekiliyor, bir şekilde yeniden tamir ediliyor ve 42400 tanesinin, hiçbirimizin kullanmak istemeyeceği şartlarda trafikte yol aldığını biliyoruz. Buna maalesef hiçbir şekilde biz karşı koyamıyoruz. Sadece 41000 aracın, 1500 adedi burada çekme belgesi ile hurdaya gidiyor. Bizim odağımızda insan var. Çünkü insanı odağında tutmazsanız yaptığınız işler de hiçbir şeye hizmet etmiyor. Muhatabımızın insan olduğu yerde de hasarı doğru tespit etmek önemli. Nihayetinde bu kişiler bizim hem komşumuz, hem müşterimiz, hem de arkadaşımız. Tüm hasar onarımlarının yetkili etkin kurumlarda yapılması gerekiyor." şeklinde konuştu.



**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı
MURAT ŞAHSUVAROĞLU**

Dijital Dönüşüme Ağırlık Verilmesi Gerekliyor

Pazar dinamiklerinin, insanların ve toplumların yaşam şekillerinin dijitalleşme ile birlikte değiştiğini söyleyen Şahsuvaroğlu, artık dünyayı küçücük bir cep telefonuna sığdırdığımızı söylüyor ve "Onlarsız hayatı da çok da fazla tarif edemiyoruz. Amerika'da bugün cep telefonundan bağımsız bir hafta nasıl yaşanır diye kamplar kurulmaya başlandı. Teknolojiden uzak durmanın yolları aranıyor fakat teknoloji hayatımıza hızla nüfuz etmiş bulunuyor. Kişi aracını seçerken teknoloji kullanıyor, rengini seçerken teknoloji kullanıyor, fiyat karşılaştırırken teknoloji kullanıyor. Demek ki, önümüzdeki yıllarda otomotiv yetkili satıcılarının dijital dönüşüme ağırlık vermeleri gerekiyor. Bir örnek; bir otomobil almak için showroom'a dört ile altı kere giren bir müşteri, bugün showroom'a bir ile beş kere geliyor ama buna paralel, Türkiye'de otomobil satışları giderek artıyor. Showroom trafiği düşüyor ama satışlar artıyor. Buradaki gerçek de dijital dönüşümü işaret ediyor.

Yetişmiş Elemanın Karşılığı Yok

Sektörde yetişmiş, pişmiş elemanların değerinin ölçülemeyeceğini belirten Şahsuvaroğlu, konuda daha titiz ve dikkatli davranılması gerektiğinin altını çizdi; "Ne kadar yatırım yaparsanız yapın, ne kadar içine sermaye koyarsanız



koyun, günün sonunda orada birlikte çalıştığınız mesai arkadaşınız temsil ediyor sizi. Bu da aslında, ekmeğimizi bölüştüğümüz arkadaşlarımıza daha fazla zaman ayırmamız, daha fazla ilgilenmemiz, gerçekten bir İK kültürüne yönelmemiz gerektiğine işaret ediyor. Çünkü yetişmiş eleman karşılığını bulmayan bir şey, yetişmiş elemanın karşılığı yok. Bugün hepimiz satış danışmanı, sigorta danışmanı bulabiliyoruz ama yetişmiş eleman bulamayabiliyoruz. Dolayısıyla en kıymetli hazinemiz olan, bizim yüzümüz olan çalışanlarımız. Buna kesinlikle çok önem vermeliyiz."

OYDER Sigorta İle Geleceğimizi Daha İyi Şekillendireceğiz

Şahsuvaroğlu, sektördeki sıkıntılar nedeniyle artık inisiyatifi ele almak zorunda kaldıklarını belirterek, sigorta alanında daha sağlıklı bir yapılanma açısından OYDER Sigorta'yı kurma kararı aldıklarını söyledi ve bu kararı alma nedenlerini şu şekilde aktardı: "Hepimizin çok iyi bildiği özellikle servis gelirlerimizin önemli bir bölümünü oluşturan hasar onarımları, bu konuda inisiyatifi elimize almamız gerektiğini artık bize işaret ediyor. Bu nedenle OYDER olarak geleceğimizi daha doğru şekillendirmeye yönelik çok kıymetli bir adım atmaya karar verdik. Bu kararın oluşma şartlarını biraz anlatmak gerekirse, son dönemde özellikle acenteliklerin fiziki şartlarının zorlaştırılması, poliçe başına düşen kârlılığın azaltılması sebepleri ile geçmiş zamanlarda elde ettiğimiz bununla bağlı yan gelirlerin oldukça azaldığını gözlemlemekteyiz. Türkiye'de her sene bizler aracılığı ile 1 milyon yeni araç satışı yapıldığını da göz önüne alırsak, sigorta şirketlerinin en önemli poliçe ilicisi konumunda olduğumuz aşikârdır. Sigorta şirketlerinin bilançolarının %65'i otomotiv üzerinden geçiyor. Bu denli güçlü olduğumuz bir alanda elimizde olmayan sebeplerden ötürü genel kaybı artık bizim için kabul edilemez bir noktadadır. Ayrıca kendi ürettiğimiz poliçeler dahil eğitim, ekipmanlar açısından yetkin ve ehil olmayan yerlerde onarım yapılması bugün sebep olduğu gibi yarın da kapanmaya



giden sürecin bir işaretidir. Hem tüketici güvenliği açısından hem de mesleğimizin getirdiği uzmanlık açısından, hasar onarımlarının bizim servislerimizin haricinde bir yerde yapılması yine bizim için kabul edilemez.”

Yetkili Satıcılar Bizzat Söz Sahibi Olacak

OYDER Sigorta ile yetkili satıcıların bizzat söz sahibi olacağını belirten Şahsuvaroğlu, “Bu iki sebeple sınırlı kalmaksızın, sigorta sektöründe başrol oyuncu olmanın da biz yetkili satıcılara farklı avantajlar kazandıracağını öngörmekteyiz. İşte bütün bu bileşen sebeplerden ötürü OYDER olarak inisiyatif almaya karar vermiş ve biz yetkili satıcıların sahip olduğu yeni, kuvvetli ve kendi haklarımızı koruyan bir sigorta şirketi kurma kararı almış bulunuyoruz. Son dönemde yaşadığımız, hepimizin önemli satışlar kaybetmesine sebep olan ASBİS tescil sistemindeki zorunlu trafik sigorta poliçe numarası girilememesi, artık bizim kendi sigorta şirketimize sahip olmamız ve dizginleri elimizde tutmamız gerektiğini hepimize gösterdi. Türkiye’de sigorta şirketi kurabilmek için Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık genel Müdürlüğü ile uzun süredir yaptığımız görüşmeler sonucunda bu izni almış bulunuyor ve şirket kurmak için gerekli olan öz sermayenin oluşturulması aşamasına nihayet gelmiş bulunuyoruz. OYDER Sigorta’nın kurulması ile hem poliçe yönetiminde hem de hasar onarımlarında yetkili satıcılar bizzat söz sahibi olacak,

yaşanılan tüm haksızlık ve sıkıntıların potadan kaldırılması için kendi kararlarını kendileri verebileceklerdir. Bu denli kritik öneme sahip bir konuda yetkili satıcıların bir ve bütün olduğunu tüm sektöre göstermek açısından OYDER Sigorta’nın büyük bir şans olduğuna inanıyoruz. Her yıl üretilecek yüz binlerce poliçenin kendi sistemimiz içinde kalmasını garanti etmek biz yetkili satıcıların da karşılığını bulması açısından gerçekten çok kıymetli bir adım olacaktır. OYDER Sigorta’nın kuruluşundan itibaren ortağı olmak, yetkili satıcılarımız için hem kaçırılmayacak bir fırsat hem de geleceğimiz açısından çok değerli imkânlar sunacaktır.” dedi.

Sigortacılık Problemlerinin Aşılması İçin En Etkili Çözüm

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Uzmanı Mehmet Fatih Güner ise sigortacılık anlamında OYDER ile yaptıkları uzun ve olumlu görüşmelere değindi. Güner şöyle konuştu; “Ekonominin lokomotif sektörü otomotiv ve onun öncü kuruluşu OYDER’in Sigorta ile ilgili bu toplantısında bulunmaktan ve bu tarihe tanıklık etmekten gurur duyuyorum. Sigorta acentesi olarak poliçe kesiminden sigorta hasarının tazminine kadarki süreçte zaten sigortacılık yapan OYDER gibi büyük bir kuruluşun sigorta şirketi kurmasının yerinde ve bence biraz da gecikmiş bir karar olduğu görüşündeyim. Bugün dönem dönem sigorta şirketlerinde yaşanan sıkıntılardan

OYDER gibi büyük bir meslek örgütünün bu işin içinde tüzel kişilikle olmasını ve zaten işin mutfağını yöneten, zaten belli bir portföyü elinde bulunduran bir örgütlenmenin bu bilince ulaşmasını, sektörün tüm paydaşları açısından yeni bir soluk olarak değerlendiriyoruz. İnanıyorum ki, OYDER elinde bu portföy ile önümüzdeki yıllar içerisinde sektörün ilk beş şirketi içerisinde olacaktır.

dolayı otomotiv sektörünün tıkanmasına yol açan sigortacılık problemlerinin aşılması için aranan çözümlerden en etkilisinin sigorta şirketini kurmak olduğunu düşünüyorum. Bu konuda başkanımız ve yönetim kurulunu tebrik ediyorum. OYDER sigorta şirketi bizim açımızdan, hazine açısından sıradan bir sigorta şirketi değil, projedir. OYDER gibi büyük bir meslek örgütünün bu işin içinde tüzel kişilikle olmasını ve zaten işin mutfağını yöneten, zaten belli bir portföyü elinde bulunduran bir örgütlenmenin bu bilince ulaşmasını, sektörün tüm paydaşları açısından yeni bir soluk olarak değerlendiriyoruz. İnanıyorum ki, OYDER elinde bu portföy ile önümüzdeki yıllar içerisinde sektörün ilk beş şirketi içerisinde olacaktır.” dedi.

OYDER’in başarısının kaçınılmaz olacağını dile getiren Güner, aynı zamanda bu adımın otomotiv sektörüne de bir ivme kazandıracağına inandığını söyledi. Güner sözlerine şu şekilde devam etti; “OYDER sigorta şirketi fikri nereden çıktı, bu fikre nasıl ulaştı diye sorduklarında, ben klişe bir şekilde, ‘arılar kovanın kıymetini biliyor artık’ diyeceğim. Çünkü bal üreten sızsiniz, sunan sızsiniz ve yeri geldiğinde zarar gören de otomotiv sektörü. Artık bu işe bir son vermenin zamanı gelmişti. Genel müdürümün bana verdiği talimatla, hazine olarak da şunu söylemek istiyorum, biz bürokratik süreç anlamında her türlü desteği vermeyi hazırız. Kısa sürelerde bu bürokrasinin aşıldığını göreceksiniz.



**Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Uzmanı
MEHMET FATİH GÜNER**

Rızkın onda dokuzu ticaret, ticaretin onda dokuzu cesarettir. Bu söze kimsenin itirazı olmayacağını düşünüyorum. Bu söze itirazı olmayanın da OYDER sigorta şirketinin kulisi ile ilgili bir tereddüdü olmaması lazım. İnanıyorum ki, bir iki sene sonra herkes başkanı altın harflerle olmak üzere, yönetim kurulunu OYDER'in tarihine yazacak."

Sektörel Bir Kârlılıktan Söz Etmek Mümkün

Otomotiv sektöründe satıştan tamire, müşterilerin takibine, finansmanın sağlanmasına ön ayak olmuş bir müessesinin bu yeni atağının çok yerinde olduğunu belirten Sigorta Sektörü Uzmanı Burak Reis Özen ise bu alandaki sigorta ve kâr mekanizmalarına dair önemli açıklamalarda bulundu. Özen şunları kaydetti; "OYDER bu kadar işi bir arada yapan bir kuruluş ve bu noktada sigorta olayına girmesi gayet yerinde. Herkes kendi işini yapsın denmesine, şu noktada ben karşıyım ki, yaptıkları, başardıkları ortadadır. Dünyanın hiçbir yerinde bu kadar komplike bir şey yok. Almanya ve İngiltere'yi çok iyi biliyorum, o şirketlerde çalıştım. Sigorta şirketi kadar tabelalarını görürsünüz ama spesifik olarak bir otomobil şirketi yok. Yönetim kurulunda bana, bu işin neresinden kâr edeceksiniz diye soruldu. 1 milyon 250 bin adet yeni aracın trafiğe çıktığı bir ülkede bu işi yapan, bu işi satan, bu işin tedavisini yapan bir kurumun sigorta şirketinden uzak kalmasını anlamak

gerçekten zor. Kısaca sigorta sektörü ile ilgili bir takım verilerle cevap vermek gerekirse, bir kere burada illere göre sigortalanacak araç sayısını görüyorsunuz. İstanbul 2 milyon 800 bin ile Ankara da 1 milyon 375 bin ile başı çekiyor. Türkiye'de otomobil sigortacılığı sadece trafik ve kasko sigortalarından ibaret değil ama bizim memleketimizde, benim 1972 senesinde sektöre girdiğimden bu yana, bu iki poliçe tipi hep öne çıkmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken husus o aracın içine binen sigortalı kişiyi, onun aracını, onun yanındaki koltuklarda oturan kişileri koruyacak müşteri memnuniyeti olması durumunda, bu kasko sigortasını çalıştığı şirket ile uzun yıllar sürdürmeyi beraberinde getirecek bir takım servis imkânlarının sağlanması, sigortalılık devamının sağlanması gibi bir takım şeyler düşünmek gerekiyor. Dolayısıyla, bunların hepsine birden baktığınızda sektörel bir kârlılıktan söz etmek mümkün hale gelebiliyor. Nitekim bunun örneklerini de görüyoruz. Prim üretimlerine baktığımız zaman, 2017'nin dokuzuncu ayı sonu itibarı ile gerçekleşmiş vaziyette. 39 tane sigorta şirketinin net prim üretimini ortadadır." dedi.

2016 senesinde 19 şirketin kasko ve trafikten 720 milyon lira kâr ettiğini dile getiren Özen, 2017 senesinin üçüncü döneminde de 170 milyon liralık yine bir oto trafik ve kasko kârının olduğunu altını çizdi. Dolayısıyla sigortacılık faaliyetine girecek olan OYDER'i geri tutmak adına

2016 senesinde 19 şirketin kasko ve trafikten 720 milyon lira kâr ettiğini dile getiren Özen, 2017 senesinin üçüncü döneminde de 170 milyon liralık yine bir oto trafik ve kasko kârının olduğunu altını çizdi. Dolayısıyla sigortacılık faaliyetine girecek olan OYDER'i geri tutmak adına yapılan bütün söylemlerin yersiz olduğunu söyledi.

yapılan bütün söylemlerin yersiz olduğunu söyledi. Kâr edemeyen şirketler hakkında ise Özen, "Kâr etmeyen sigorta şirketlerinin nedenlerine gelirsek onlar tamamen kendi teknik yapıları, piyasaya bakışları, dağıtım kanallarıyla yani acenteler ile olan ilişkilerinden dolayı doğmuş olan zararlılıklardır. Burada yine mesleki jargonda plaza sigortacılığı dediğimiz geri dönüşümlerde bir eksiğin var. Mesela garanti süreleri Türkiye'de 3 yıl ama 3 yıl aynı arabayı sigorta etmeyi başarabilen satış unsurlarının olmadığını görüyoruz. İşte bu müşteri memnuniyetini elde edebilmemiz için elinizdeki en büyük silahlardan birisi servis üstünlüğünüz. Servis üstünlüğünüzü eğer bu derecede yoğun bir şekilde kullanırsanız, müşterilerin en büyük sıkıntısı hasardır. Hasardaki en büyük sıkıntı da yine örnek vermem gerekirse; dünyanın en iyi çağrı merkezini kuruyorsunuz, insanların gece yarısı bir hasar sorunu oluyor ama çekici gitmiyor. Üstelik çekicinin gideceğine dair şirketle de anlaşmanız var. Çekici gidiyorsa da insanlardan fazladan para isteyebiliyor. Ya da ikame araç sözü vermişsiniz, adamın 7.40 BMW'si var götürüp Şahin, Doğan verebiliyorlar. Bütün bunlar müşteri memnuniyetsizliğini doğuruyor. Bunun neticesinde müşteriler acenteden acenteye, şirketten şirkete geziyorlar. İşte bu müşteri memnuniyetsizliği sonucunda kaybedilen portföyler, sigorta şirketlerinin kârlarını da yanında götürüyor.



**Sigorta Sektörü Uzmanı
BURAK REİS ÖZEN**



Borusan Manheim Genel Müdürü
H. ZAFER TERZIOĞLU

Türkiye'nin İlk Oto Sigorta Şirketi

Tüm bu dengeler içerisinde OYDER Sigorta'nın çok doğru bir hamle olduğunu belirten Özen, "Bir kere böyle bir şirket olduğu zaman otomatik olarak kendi hasarlarınız, kendi servislerinize yönlendirilecek. Kendi servislerinizin içinde tamir olduğu için, eksper geldi, gitti gibi sıkıntılar da ortadan kalkmış olacak. Zaman içinde bu şirketin iştiraklerinde bir kurtarıcı servis sistemi kurulabilir. Yapılabilecek o kadar çok şey var ki. Bir model oto sigorta şirketini ilk defa Türkiye'de kurmuş olacaksınız. Avrupa tecrübelerimde böyle bir şirket görmedim. Oto ağırlıklı şirketler var ama onlar değişik boyuttalar. Sadece Mapfre'nin İspanya'da ve Kuzey Amerika'da oto sigortacılığı konusunda lider olduğu biliniyor. Onların da bütün üstünlükleri kendi servis istasyonlarından kaynaklanıyor." şeklinde konuyu noktaladı.

Takas Oranını Artırmak Gerek

Daha sonra Borusan Manheim Genel Müdürü Zafer Terzioğlu takas sistemi hakkında açıklamalarda bulundu. Terzioğlu, "Türkiye'de 1 milyar araç satılmakta, biz ise yıl bazında ortalama 25-26 bin civarında araç satmaktayız. Bu araç satışlarında ihale usulü yöntemini kullanıyoruz. İkinci ele baktığımızda 300 bin adetlik bir araç sayısı görüyoruz. Takas işi önemli bir iş ve yetkili satıcıların bu konuda potansiyeli yüksek. Biz de diyoruz ki bunun önünü açalım. Bunun için de zaten bir proje geliştirdik. Bunu biraz açmam gerekirse örneğin yüz kişi showroom'a gidiyor diyelim ve perakende araç satın alıyor. Baktığımızda bu yüz alıcının takasa verebilecek araçları var diyebiliriz. Peki, takas oranlarına bakalım, Türkiye'de yetkili satıcıların takas oranı % 15 civarında seyrediyor. Bunun anlamı 35 kişi aracını bırakmadan gidiyor. Ancak diğer ülkeleri göz önüne aldığımızda bu oran % 65-75'lere

Hasar Bir Numaralı Etken

Sigorta yaparken bir takım kriterler üzerinde özenle duran firmaların kâr ettiğini söyleyen Özen, bunların arabanın cinsi, modeli, hangi şehirde olduğu gibi bazı etkenlere dayandırıyor. Ancak bunun yanında hasarın en büyük etken olduğunu dile getirirken şu şekilde ekliyor, "1990'da tarifelerin serbest bırakılmasından sonra Türkiye'de ne yazık ki serbest tarifenin en ucuz fiyat olarak algılanması, sigortalılar tarafından böyle bir takım zararlar ortaya çıkarmıştır. Bütün bunları elemek adına sigorta şirketlerinin biraz daha risk yönetimine ağırlık vermesi, arkadaki anlaşmaları çok ciddi bir şekilde yapması gerekiyor. Bazı sigorta şirketlerimiz yaklaşık 1990'ların başından beri bütün riski üstümüzde tutalım anlayışıyla, daha çok kâr etme odaklı bir model benimsediler. Sermayesi çok güçlü olan sigorta şirketlerinde belki netice verebilirdi ama burada satış kaynaklarına hakim olamadılar. İyi risk analizi yapan acente ile kötü iş getiren acenteyi ayıramadıkları için birden bire yığıntı ortaya çıktı ve bu yığıntının altından kalkamadılar. İsmi çok büyük olan sigorta şirketlerimiz milyonlara varan sermaye artırımlarına gitmek zorunda kaldılar. Adetlere baktığımız zaman, 39 milyar lira, 9 aylık bir üretim yapmış, 2017 senesinde bir sektörde 6 milyon kasko

poliçesinin satılmış olması, 23 milyon aracın olduğu bir ülkede çok doyurucu bir rakam değildir. Bunların artırılması sizin de servis olarak işlerinizi artıracaktır."

Ciddi Bir Kaçak Var

Kayıtlı trafik sigortasına da dikkat çeken Özen, bu konuda da bazı noktaların altını çizdi. Özen şöyle konuştu, "Gördüğümüz gibi 23 milyon arabanın sadece 17 milyon tanesi trafik sigortalı. Burada ciddi bir kaçak olduğunu söyleyebiliriz. Ortalama primi de ortalama 623 liraya düşmüş vaziyette. Yine Avrupa'ya baktığımız zaman 500 ile 750 Euro arasında zorunlu sigorta primi olduğu için İstanbul gibi ciddi trafik problemi olan bir şehirde 600 liraya ya da 800 liraya trafik sigortası yapmak, sigortacılık açısından pek doğru değil." Kâr zarar dengelerinde bir başka konuyu da açıklığa kavuşturan Özen, "Bir şirket birinci sene 5 milyon lira kâr edebiliyor. İkinci sene 65 milyona çıkıyor. Üçüncü sene de kâr 65 milyona düşüyor. Buradaki tablo bize 30-70 sistemine göre çalışıldığını gösteriyor. Şirket, üstünde 30 lira tutuyor, hasar prim ilişkileri abartılıyor. %80 hasar yapılacakmış gibi düşünülüyor. Şayet hasar senaryoları daha aşağı düşürülürse bu şirketin kârı daha fazla olacaktır." dedi.

kadar varabiliyor. Bunun ardındaki sebebi de gayet iyi biliyoruz aslında, ihale sistemleri. Bu sistem fiyatlama konusuna hakim alanında profesyonel bir ekip ile kullanılıyor. Bize dönüp bakarsak bizde sadece tüketiciye verdiğimiz teklif bizim takas oranımızı belirlemekte. Neticesinde ne oluyor, takas oranları ancak % 15 civarında seyrediyor.” dedi.

Fiyatlama Modeli İle Herkes Memnun Oluyor

Bu aşamada müşterinin önden direkt olarak telif alabilmesinin önünü açtıklarını belirten Terzioğlu şu şekilde devam etti, “İşte bu önden teklif alma olayına biz fiyatlama modeli diyoruz. Yani müşteri web sitesinden ya da kiosk ile ikinci el teklifini alabiliyor. Baktı teklif cazip, ekspertize kontrol ettiriyor. Yani müşteri olduğu yerden o fiyata nereden kimse satacağını kendi gözleri ile görmüş oluyor. Ve elbette bunu bilerek gitmek onun da aklına yatıyor. Bakınız bu sistem Avrupa ve Amerika’da gayet iyi bir şekilde işliyor. Sistemden araçlar 2000 yılından 2017 yılına kadar seçilebiliyor. Peki, sisteme neler giriliyor? Kilometresi, değişeni hatta boyası dahil tüm özellikleri girmek mümkün. Bu şekilde nokta atışı fiyat vermiş oluyorsunuz, yani her iki taraf da memnun kalıyor. Önden bir nakit teklif olmuş oluyor. Tabii her bayının bu nakdi sağlaması da mümkün olamayabiliyor. Örnek olarak Kayseri’deki bir bayınız bu

teklife nakit olarak yanıt veremeyebilir. Bu noktada biz verebiliyoruz. Diyelim ki bir nakit teklifiniz var, 40.600 lira ise sizin için tavan. Bize satıp nakit elde etmek istiyorsanız basıyorsunuz butona ve araç yedi yirmi dörtlük bir periyotla sistemimize bir saat için dahil oluyor. Satıldı diyelim, satış rakamına da 41 bin diyelim. O paranın içerisinde yalnızca 100 lira alıyor 40.900 lirasını size geri veriyoruz. Bu şekilde çok avantajlı bir sistematik ortaya çıkıyor. Bu fiyatlama modelinin çok kullanışlı ver iki tarafı da memnun edecek bir sistem olduğunu düşünüyoruz.”

Küçük Bir Miktar Bile Piyasa Dengelerini Oynatabiliyor

Türkiye ve dünyadaki ekonomik dengeler hakkında konuşan Ekonomist Artunç Kocabalkan, ayrıca dijitalleşme ile gelen yenilikler ve bu yeniliklerin insan hayatına nasıl dokunduğunu belirtti. Kocabalkan, Türkiye’de her kim ne iş yaparsa yapsın finansman maliyetinden etkileneneğinin altını çizerek şunları kaydetti; “Bir kişinin, bir işi yaparken on kere düşünmesi gerekiyor. Finansman maliyetli olmaya başladığı zaman etkilenmeler başlıyor. Çünkü Türkiye’de her şeyin fiyatı dövizle. Özellikle her şeyin hammaddesi petrol, dövizle fiyatlanıyor. Enflasyonda şu anda bir düşüş görülüyor ama bu düşüş baz etkisinden kaynaklanıyor. Baz etkisinden kastımız geçen sene enflasyondaki yüksekliği. Ancak kurun artmasına bağlı

olarak enflasyonda yeniden artış yaşanacak gibi görünüyor. Bütçe harcamalarının artıyor gibi olması, şu anda büyük bir problem teşkil etmiyor. Bütçe açığı çok büyük bir etki göstermeyecek gibi görünecek ama borçlanma maliyeti arttığında, gözler Türkiye’ye çevrilecek ve bütçe açığının fazlalığından bahsedilecek. Son zamanlarda gördüğümüz hareketin nedeni Euro-Dolar paritesindeki hareketlenmedir. Türk lirası çok fazla değer kaybetmiyor ama sonraki dönemde bunu görebiliriz. Geçen sene kredi garanti fonu, özellikle devlet harcamaları, Türk ekonomisini ayakta tuttu. Borsa yükseliyor, dolar yükseliyor ama Türk lirası değer kaybetmiyor. Bunun nedeni, gelişen piyasalara para sokan yabancı fonlar. Dünyadaki faiz oranlarına bakıyorlar, en fazla getiri nerede, parayı oraya yatırıyorlar. Özellikle Amerika ve Avrupa’da ucuz para mevcut. Parayı nereye yatıracıklarını bildikleri için çok fazla portföy içerisinde az bir miktarını Türkiye’ye yatırıyorlar. Dünyada bu kadar çok para varken, sadece bir miktarını Türkiye’ye yatırmayı göze alırken, o küçücük miktar bile piyasa dengelerini oynatabiliyor. Para çok küçük olsa bile, girerken yaptığı etkiyi çıkarken de yapabiliyor.” dedi.

Son dönemde oldukça yaygın bir şekilde piyasada kendine yer bulan Bitcoin hakkında da konuşan Kocabalkan, finansal gelişmeler içerisindeki yerine değindi. Kocabalkan sözlerine şöyle devam etti; “Ben katıldığım bir programda Bitcoin ile ilgili bir senede kazandığınızı bir haftada kaybedeceksiniz şeklinde bir öngöründe buldum. Bazı Bitcoin sahipleri elbette sinirlendiler ancak nihayetinde bu gerçekleşti. Bir şeyin fiyatını belirleyen birkaç unsur mevcuttur. Bunlardan birincisi alıcı ve satıcı kalitesi dediğimiz, işlem yaptığımız esnadaki risk primidir. Alıcı ve satıcı arasında bir düzenleyici olmadığı için, işlem maliyeti olmadığı için Bitcoin’de işlem kolay yapılıyordu. İkinci bir etken olarak arzı koyabiliriz listeye. Bitcoin borsada işlem görmeye başladı, bu da arzın geleceğine dair bir işaretti. Otoriteler Bitcoin gibi bir paranın kendi paralarının yerini alma olasılığının farkına vardılar.”



IFM Girişimi Başkanı
ARTUNÇ KOCABALKAN