

'Bireyselde agresif olacağız'

Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürçan, 2012 yılında oldukça verimli geçirdiklerini ve yılın ilk üç ayını geçen senenin aynı dönemine göre prim üretiminde yüzde 56, net kârda da yüzde bin 461 oranında artış sağladıklarını söyledi.

Yakup SAYAR
BORSA-FİNANS SERVİSİ

Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürçan, 2012 yılında bireysel üretime odaklandıklarını ve bu alanda agresif büyüme hedefi koyduklarını belirttikten, bireyseldeki sloganlarını 2012 yılında ilkeye katıyorlar" olarak belitlediklerini söyledi. Acıbadem Sigorta yılın ilk çeyreğinde ise net kârını 2011 yılının ilk çeyreğine göre yüzde bin 461 oranında artırdı. 3 milyon TL'ye çıktı.

Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürçan, Acıbadem Sigorta'nın hedeflerini ve sektöre yönelik beklentilerini DÜNYA'ya değerlendirdi.

Acıbadem Sigorta olarak 2010 yılının 2. yarısından başlayarak çok radikal kararlar aldıklarını ve uygulamaya koyduklarını belirten Gürçan, "2011 yılında; yaptığımız köklü değişikliklere rağmen sağlık alanında en çok büyüyen, en iyi birleşik rasyoya sahip, en iyi teknik karlılık oranına sahip şirket olmayı başararak ödülümüzü aldık. 2012 yılına da oldukça verimli başladık, yılın ilk üç ayını geçen senenin aynı dönemine göre prim üretiminde yüzde 56 ve net kârda yüzde bin 461 artış sağladık; Mart 2011'de 0.2 milyon TL net kâr yaratmışken, Mart 2012'de net kâr rakamımız 3 milyon TL'nin üzerindedir. Yine bu dönemde semaye getirisi yüzde 27.2 gibi bir seviyededir. Tekrar etmek isterim ki, etkin yönetim anlayışı ile yaratılan genel giderlerdeki 14 puan, kazanım maliyetlerindeki 10 puan kârın arkasında yatan en büyük gerçektir" dedi.

SAĞLIKTA OLMAYAN ŞİRKETLERLE İŞBİRLİĞİNE GİDİYORUZ
2012 yılında bireysel üretime odaklanacaklarının altını çizen Gürçan sözlerini şöyle sürdürdü: "Bireyselde agresif büyüme hedeflerimiz var; bireyseldeki sloganımız '2012 yılında ilkeye katıyoruz'. Diğer taraftan alternatif dağıtım kanallarını geliştirmeye ağırlık verdiğimiz. Bireysel işlerimizin ağırlığı yüzde 25 seviyesinde, amacımız yıl sonunda yüzde 33 seviyesine çıkarmak. Bu amaçla yeni yapılanmamız tamamlandı ve direkt satış örgütümüzü farklı modellerle üretimini hızla arttırmaya başladık. 2012 yılında Societe Generale, Par Sais bankasının Türkiye'deki kredi kuruluşu olan Kredivier ile iş ortaklığı antlaşması ger-

çekleştirildi. 2012 yılında önemli adımlarımızdan bir diğeri de elementer ve emeklilik alanlarında faaliyet gösteren, bizim yoğunlaştığımız sağlık alanında faaliyet bulunmayan şirketler ile işbirliği antlaşmalarını yapmak olacak. Bu alanda görüşmelerimizin sonuna geldik, çok yakında görüşlerini birbirini daha da büyütmek için çaba harcayan işbirliklerini duyuruyor olacaksınız. Acıbadem çok önemli bir marka, artık ürünün önüne geçmiş durumda, sigortacılık alanında da bu markayı daha da yukarı taşıyacağız, hedefimiz 2015 yılında sağlık branşında lider olmaktır. Bu amaçla tüm gücümüzde çalışıyoruz."

Öte yandan son iki senedir şirket sonuçlarının ortaktarının beklentilerinin de üzerinde olduğunu vurgulayan Gürçan, "Bundan ötürü sigortacılığın farklı alanlarında da hizmet verme, değer yaratılabilir kabiliyetimiz var inancımızda. Bu yüzden kesin bir şey söylemekle beraber fırsat çikarsa satın alma ya da emeklilik gibi branşlara girebiliriz" dedi.

**MÜNHAŞİR ACENTELİĞİ
ÖNEMLEK GEREKİR**

Acentelere yönelik olarak şirketin münhasır hizmet veren acentelik yapılarına doğru tekrar yönelmek ve şirket için değer yaratan acente kavramı güçlendirilmesi gerektiğini ifade eden Gürçan, diğer taraftan, sağlık, hayat, BES gibi uzun süreli sigortacılığı tabiatında bulunduran branşlara acentelerin daha uygun yönelmesi ve acentelerin bu branşlardaki ücretleri ile müşteri tutma oranını daha da yukarı çıkarabileceklerini söyledi.

Türkiye'nin önemli markalarından biri olan Türk Hava Yolları'nın (THY) sağlık poliçesini yıl başından itibaren yazmayı başladıkları da hatırlatan Gürçan, "Arkadaşlarımız 25 bin kişinin poliçesini, kartlarını, teminat tablolarını 2.5 gün içinde tamamladılar ve teslim ettiler. Zannınca bu bir rekor, THY yönetimi de şaşırdı. THY yönetimi sigortacılığı inanılmaz az bizzat kadar iyi biliyor. Dolayısıyla onlarla tam bir iş ortaklığı olarak poliçeyi beraber düzenledik ve her iki taraf için de sürdürülebilir bir model yarattık. Hepimizin eli taşın altından. Çok şükür ilk üç ay neticelerine bakıldığında zaman polise zarar değil, kâr yaratıyor; bu sektörün beklediği bir şeydi ama şeffaf, sistemli ve doğru model kurulduğu zaman başarılabiliriz. Biz bunu bir daha test ettik" diye konuştu.

Ülkemizdeki sağlık sigortası ürünlerinin benzer ülkelerle kıyaslandığında zaman oldukça gerilerde olduğunu dikkat çekerek Gökhan Gürçan şunları söyledi: "Acıbadem Sigorta olarak açtığımız sağlık sigortacılığında makro düzeyde yenilikler, değişiklikler yapılması yönünde fikir üretmek ve yetkili merciler ile paylaşmak. Doğru olan kazanılan prim üzerinden pazar payı hesaplaması fiyatlaması ve şirketlerin buna göre ölçülmesidir. Öte yandan tarife fiyatlamasında yaş ilerledikçe fiyatın artmasını engelleyecek değişiklikler bugünden benimsenmeli, şu anda kişilerin emeklilik dönemlerinde düşerken, prim seviyeleri en üst noktaya gelmektedir. Bu durumu gidermek için 'İlerideki yaşlar risk primi' ve 'İlerideki yaşlar riskler karşılığı' gibi kavramları yaratılmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Bu da aynı bir fon olarak ayrıca ekonomik denliliği destekleyecektir."



ACIBADEM MARKASI SAĞLIKTA "SELPAK" GİBİ

Acıbadem markasının sağlık alanında "Selpak" gibi bir marka olduğuna değinen Gökhan Gürçan, "Kişiler sağlık sigortası alacakları zaman Acıbadem Sigorta'nın teklifini görmek istiyor. Yani markanın önemli faydası var üzerimizde. Diğer taraftan biliyorsunuz sigorta şirketleri hastanelerden yarattıkları ciroya göre indirim alıyorlar. Biz de diğer sigorta şirketleri gibi farklı bir yerde olmaksızın ciromuza ve ürün içeriğimize göre indirimler alıyoruz ve avantajlı öneriler müşterilerimize sunabiliyoruz" dedi.

TAMAMLAYICI SAĞLIK İYİ TASARLANMALI

Sağlık sigortalarının daha da gelişmesine yönelik nasıl bir yol izlenmesi gerektiğini yönelik görüşlerini paylaşan Gökhan Gürçan, "Avrupa'da sağlık, hayat dışında en büyük paha sahip ikinci branş ülkemizde ise yüzde 14'lük bir pay ile ancak 4. sırada yer alıyor. Bugün özel sağlık sigortalının demografik yapısına baktığımızda hala AB ve C1 SES grubunu görüyoruz. Özel sağlık sigortalı olarak gerek gelir seviyeleri dolayısıyla gerekse devletin genel sağlık sigortası politikası dolayısıyla alt SES gruplarına henüz ulaşamamış durumdayız. Devletin sağlık giderlerine ilişkin yükü gün ve gün artmakta, gelişen teknoloji ve artan refah seviyesi ile ise beklentiler yükselmektedir. Bu noktada devlet ve özel sektör el ele vererek bu yükü makro düzeyde atacak adımlar ile paylaşmalıdır. Tamamlayıcı sağlık bu noktada çok önemlidir. Ancak neyin tamamlanacağı, nasıl tamamlanacağı çok iyi düşünülmelidir, bu iş iyi tasarlanmaz ise özel sağlık sigortacılığı kendi yükü oluşturabilir. Öncelikli olarak hastanelerin alacakları katkı payına üst limit konularak, serbest rekabet koşullarına bırakılabilir, bu durumda kimi hastane yüzde 70 ile çalışırken kimi hastane yüzde 200 almayı tercih edebilir, bu noktada da özel sigortalı segmente olumsuz ürünler ile ilgili hastanelerin networklerinde yer aldığı ürünler tasarlayarak halkın üzerinde taşıdığı riski sigortalayarak, yer geldiğinde sıfıra indirecektir" dedi.

REKABET BİREYSELDE OTURDU AMA KURUMSALDA ÇOK YOL VAR

Sağlık branşında 2010 yıl sonu itibarıyla yüzde 109.2 olan bileşik rasyosunun 2011 yılında yüzde 105 olarak gerçekleştiğini ve bunun da sektörde pazar payına dayalı rekabette yavaş yavaş uzaklaşmış olduğu şeklinde yorumlanabileceğini belirten Gökhan Gürçan, "Kâr odaklılığı, yöneticilerin yalnızca söylemlerinde kalmadığı ve uygulamalara da yansımaya başladığı yönünde iyi sinyaller veriyor. Özellikle bireysel sağlık sigortalılarında genele yaygın bir iyileşmeden bahsedebiliriz. Ancak kurumsal işlerde sektörün önünde hala alması gereken çok yol olduğunu düşünüyorum. Yalnızca fiyatlama anlamında değil yüksek riskli hastalığı bulunan kişilerin grup dışına çıkarılarak ferdî sigorta kapsamına alınması gibi etik olmayan yaklaşımları terk edilmesi gerekiyor. Kısa vadede kurumlara bir çözüm önerisi olarak götürülen bu gibi yöntemlerin orta ve uzun vadede sektöre hiçbir getirisi olmadığı gibi sigortalı açısından ciddi güven kaybına neden olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

YAŞ İLERLEDİKÇE PRİM ARTIYOR BU DÜZENLENMELİ