

ERGO TÜRKİYE’NİN 10 YILLIK STRATEJİ PLANI HAZIR ODAK “HAYAT-DIŞI”NDA BÜYÜME

ERGO Türkiye, başarılı büyüme performansı ile 2015 yılını sektör ortalamalarının üzerinde kapatarak 2016 yılına da hızlı bir başlangıç yaptı. ERGO Türkiye, hayat-dışı sigortacılık alanında odağını daha da güçlendirerek sürdürülebilir karlı büyüme hedefliyor.

Sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden ERGO Türkiye’nin CEO’su Theo Kokkalas ve ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, 2015 yılını değerlendirmek ve 2016 yılı hedeflerini paylaşmak için basın mensuplarıyla bir araya geldi.

CEO Theo Kokkalas konuşmasına; Markus Reiß’in ERGO Almanya CEO’luğuna atanmasıyla birlikte gerçekleştirdiği yeni yapılanmalar hakkında bilgi vererek başladı. Bu yeni yapılanmada ERGO International AG’ye ek olarak, dijital faaliyetlerden sorumlu ERGO Digital Ventures AG adında yeni bir şirket daha kurulduğunu, böylece ERGO Sigorta Grubu’nun yapısı modernize edilerek, güçlü, stratejik ve operasyonel bir yönetimin yanında inovasyon için de temel atıldığını belirtti.

Kokkalas konuşmasında, kurumun global vizyonu ve Türkiye pazarına yaklaşımı hakkında da bilgi verdi:

“10 yıllık Türkiye stratejik eylem planımız onaylandı”

ERGO Türkiye’nin faaliyetlerini ana hissedarı Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu’nun güveni ve tam desteğiyle, sürdürülebilir karlı büyüyen bir sigorta şirketi olma hedefiyle sürdürdüklerini söyleyen Kokkalas, “Hissedarımızın ERGO Türkiye’ye güveni tam. Türkiye sigorta pazarının büyüme potansiyelinin çok yüksek olduğuna ve ERGO Grubu’nun uluslararası arenadaki büyüme stratejisine Türkiye’nin büyük ölçüde katkıda bulunacağına inanıyoruz. Bu güvenin göstergesi olarak ERGO Türkiye’ye önemli miktarda yatırım yapıldı, ülkeye özel olarak hazırlanan ve 10 yılı kapsayan stratejik eylem planımız onaylandı” dedi

ERGO Türkiye 2015 yılında yüzde 34 büyüdü

“ERGO Türkiye; prim artışı alanlarında gösterdiği başarılı performansla 2015 yılını %34 büyüterek kapattı” diyen Kokkalas, şirketin elde ettiği başarılı iş sonuçlarına ilişkin de şu bilgileri paylaştı: “Sigorta sektörü 2015 yılında toplamda 27,3 milyar TL prim üretimi gerçekleştirdi. ERGO Türkiye bu dönemde, toplam 903 milyon TL prim üretimiyle pazarın yüzde 20 büyüdüğü bir ortamda sektör ortalamasının da üstüne çıkarak yüzde 34’lük büyüme performansı gösterdi. Özetle, 2015 yılı ERGO Türkiye için büyüme yılı oldu. Trafik branşı hariç diğer tüm branşlarda iyi bir büyüme ivmesi yakaladık ve normalleştirilmiş karımız 44 milyon TL oldu.”

Rezervi en kuvvetli şirketlerden biri ERGO Türkiye

Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin rezerv durumlarının çok önemli olduğuna dikkat çeken Kokkalas, hayat-dışı branşta sektörün ortalama yüzde 64’lük rezerv oranına karşın, ERGO Türkiye’nin yüzde 92 ile en iyi 2. rezerv durumuna sahip şirket olduğunu belirtti. En zorlu branşların başında gelen trafik sigortalarına ilişkin gündemi de yakından takip ettiklerini belirten Kokkalas, “Trafik sigortasında yaşanabilecek gelişmelerin çok iyi farkındaydık ve öngörülerimiz doğrultusunda mevcut sürece şirket olarak hazırlandık ve rezervlerimizi kuvvetlendirdik” dedi.

2016 yılına hızlı başladık

ERGO Türkiye’nin hayat-dışı alandaki odağını daha da güçlendirme stratejisi doğrultusunda alınan kararların, 2016 yılında uygulanmaya başlandığını belirten Kokkalas, yıla hızlı bir başlangıç yaptıklarına da dikkat çekti. Fiba Grubu’yla yapılan stratejik iş birliği kapsamında, emeklilik tarafında hisselerinin Fiba Emeklilik’e devredildiğini, hayat-dışı tarafta da Fibabank’la bankasürans anlaşması yaptıklarını söyledi. Fibabank’la yapılan bankasürans iş birliğiyle, dağıtım kanallarını daha da güçlendirdiklerinin altını çizen Kokkalas, sürdürülebilir büyümeye ilişkin alınan bu aksiyonların sonuçlarının iş sonuçlarına da başarıyla yansıdığını belirtti.

ERGO Türkiye’nin 2016 yılında hayat-dışı sigortacılık alanında güçlenmeye devam edeceğine vurgu yapan Kokkalas, “Şubat sonu verilerine göre; yılın ilk iki ayında özellikle yangın, kasko ve nakliyat branşlarında sektör ortalamalarının üzerinde büyüdük. Yangın branşında sektör yüzde 9, biz yüzde 17 büyüdük. Kaskoda sektör yüzde 14, biz yüzde 29 büyüdük. Nakliyat branşında da sektör yüzde 16 iken, biz yüzde 17 ile büyümeye devam ettik. İnandığımız ve yatırım yaptığımız Tamamlayıcı sağlık sigortasına ise piyasada ilk giren şirketlerden biriyiz. Bu inanç bizi, tamamlayıcı sağlık sigortaları prim üretim büyüklüğünde 3.lüğe taşıdı” dedi.

“Üç ayda bir gerçekleştirdiğimiz müşteri memnuniyeti anketlerine göre memnuniyet skorumuz diğer sigorta şirketlerinin çok üzerinde” diyen Kokkalas sözlerine şöyle devam etti: “ERGO Türkiye olarak, fiyat odaklı bir rekabetin söz konusu olduğu sigorta sektöründe servis kalitemiz ve etkili yaklaşımımızla rekabet edeceğiz. Güven ve Samimiyet en güçlü olduğumuz alanlar ve biz tüm paydaşlarımız için değer yaratmak, Üstün Hizmet Kalitesi ve Yakınlık prensibimizle sürdürülebilir karlı büyüyen bir şirket olma hedefiyle daha da güçlenerek yolumuza devam ediyoruz.”

Yıldırım Türe: “2016 oyun planımız hazır: İş ortaklarımıza yatırım yaparak büyüyeceğiz”

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, iş ortaklarına yönelik aksiyonları ve sektörün önümüzdeki dönem gündemi hakkında bilgileri basın mensuplarıyla paylaştı.

ERGO Türkiye'nin 2015 yılında elde ettiği başarılı iş sonuçlarında gücünü en yakın iş ortakları acentelerinden aldığına vurgu yapan Türe; “2015'te üretimimizin yüzde 97'sini acente ve broker kanalı gerçekleştirdi. Biz acente odaklı bir şirketiz ve öyle olmaya da devam edeceğiz. Acentenin hayatında güven duyacağı şirketlerle ortak çalışması gerektiğine inanıyoruz. Bu inanç çerçevesinde 2016 yılı için oyun planımızı belirledik ve bu plan dahilinde iş ortaklarımıza yatırım yapmaya, onlara değer katarak iş birliği içerisinde birlikte büyümeye devam edeceğiz” dedi. Türe, 2015 yılında acente sayısını 1662'ye yükselten ERGO Türkiye'nin, 2016 yılında 1750 acenteye ulaşarak dağıtım kanalını daha da güçlendireceğini de ekledi.

ERGO Türkiye, İş Ortaklarına Yakın Olmaya Devam Edecek

ERGO Türkiye'nin 2015 yılında “İyi günde kötü günde daima ERGO Seninle” yaklaşımıyla iş ortaklarına “tam destek” verdiğini belirten Türe, 2016 yılında da bu yaklaşımla iş ortaklarına yakın, samimi ve şeffaf olmaya devam edeceklerini bununla beraber adil, motive edici ve etkili komisyon modelleriyle acentelerine kazandırmayı sürdüreceklerini belirtti.

İş Ortaklarına her daim yakın olmak için yılda yaklaşık 25 bin ziyaret yaptıklarını, bölgesel ve geleneksel Acenteler toplantıları, yemek organizasyonları ve geziler düzenlediklerini de sözlerine ekledi.

Dijitalleşerek iş ortaklarımıza daha fazla değer katacağız

ERGO Sigorta Grubu'nun Almanya'da uygulamaya aldığı Dijital Dönüşüm Yol Haritasını Türkiye'ye de taşıdıklarına vurgu yapan Türe; "Şirket içi dijitalleşmeyi tamamlayarak, en büyük ve önemli dağıtım kanalımız olan acentelerimiz için hızlı ve etkin bir hizmet standardına ulaşmayı hedefliyoruz.

Geliştirmesi devam eden ve yakın zamanda devreye alacağımız, yeni teknolojilerle geliştirilmekte olan temel sigortacılık çözümümüz "İnSist" ile de hem modüler hem de kolayca mobile entegrasyonu yapılabilecek bir çözüme sahip olacağız.

Dijital iletişim kanallarımızı zenginleştirip, daha fazla müşteriye dokunarak acentelerimiz için yeni iş olanakları yaratacağız. CRM ve analitik pazarlama konusundaki yatırımlarımızı arttırarak, acentelerimizin daha etkin müşteri yönetimi tecrübesi kazanmalarını sağlayacağız. Acentelerimize dijital platformumuz olan iMonitor üzerinden sunduğumuz raporlama çözümleri ve kampanya takibi ile performanslarını ve kazançlarını arttırmayı hedefliyoruz.

ERGO'nun Yıldızları artık daha ayrıcalıklı

Yıldırım Türe ERGO Türkiye'nin acenteleriyle ortak başarılarını taçlandırmak üzere geliştirdiği "ERGO'nun Yıldızları" adlı programın yenilenen yüzü ve genişleyen kapsamı hakkında da bilgi verdi. Türe: "Adil ve şeffaf performans değerlendirme sistemi olan "Skor Puan" uygulamamız ile, her yıl ERGO'nun Yıldızları programımıza dahil olacak iş ortaklarımızı belirliyoruz. ERGO'nun Yıldızları çatısı altında iş ortaklarımız için özel hizmet ve fayda sağlayan ayrıcalıklı ve avantajlı bir dünya sunuyoruz. Bu uygulamayla acentelerimize; ünlü markalarla iş birliğiyle hediye çeklerinden, araç kiralama, hukuki danışmanlık, kişisel bakım, havalimanı transferi, checkup ve spor merkezi üyeliğine varıncaya kadar birçok alanda ücretsiz veya indirimli hizmet alma imkanı sağlıyoruz" dedi.



Müşteri Davranışı Değişiyor

2016 yılında sektörün büyüme trendini sürdüreceğini, buna karşın karlılık sorununun devam edeceğini belirten Türe, değişen müşteri davranışlarıyla birlikte rekabetin de hizmet kalitesi ve anlayışında devam edeceğini, ERGO Türkiye'nin de müşterinin dünyasını yakından takip ettiğini belirtti. Bu çerçevede Nisan ayı itibarıyla "En Değerli Müşteri" Pilot uygulamasıyla Müşteri Sadakat Programı'nı hayata geçirdiklerini söyledi.