



Fiba Sigorta Japonlara satılıyor

Japonya'nın hayat dışı branşlarda ikinci, dünyanın dördüncü büyük sigorta şirketi olan Sompo Japan, Fiba Sigorta hisselerinin tamamını 485 milyon TL bedelle satın alınması işlemini Ekim 2010 tarihine kadar tamamlayarak Türkiye pazarına resmen giriş yapacak. Varılan anlaşmaya göre Sompo Japan, Fiba Sigorta'nın çıkarılmış hisselerinin tamamını veya tamamına yakını satın alırken, toplam satın alma bedeli olan 485 milyon Türk Lirası (yaklaşık 28.1 milyar Yen) Sompo Japan'ın nakit karşılıklarından ödenecek.

Japon NKSJ Holdings Inc. iştiraki olan Sompo Japan Insurance Inc. ile Fiba Grubu iştiraklerinden Fiba Sigorta A.Ş. arasında yapılan hisse alım-satım anlaşmasının detaylarının paylaşıldığı basın toplantısına Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin, Fiba Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş ve Sompo Japan Insurance Inc. CEO' su Takeshi Oiwa katıldı.

Fiba Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, konuşmasında Fiba Sigorta'nın 2002'de faaliyete geçtiğini, geçen yedi yıllık dönemde yüzde 3'lük bir pazar payına ulaştığını ifade ederek şu bilgileri verdi:

"Şu anda 1.3 milyon poliçeye ve 1 milyon müşteri sayısına ulaşmış durumdayız. Toplam prim üretimimiz 2009 sonu itibarıyla 305.7 milyon TL oldu. Hayat dışı branşlarda sektör olarak zor bir yıl geçirdik. Ancak zarar etmek bir kader değil. Fiba Sigorta olarak dört yıldır üst üste öz sermaye karlılığında sektörün birincisi durumundayız. Sektörün büyük oyuncularını öz sermaye karlılığında daha alt sıralarda yer alıyor. Hasar/prim oranlarında da tüm branşlarda sektör ortalaması yüzde 74.2 iken, Fiba'nın yüzde 59.5 oldu. Kasko ve trafikte ise hasar/prim oranı ve yüzde 76.7 ile sektörün 10 puan daha altında."

"FİBA SİGORTA TAM BİR BAŞARI ÖYKÜSÜ"

Hüsnü Özyeğin, Fiba Sigorta'nın tam anlamıyla bir başarı öyküsü olduğunu vurgulayarak, "Fiba Sigorta sigortacılık tarihine geçecek bir başarı öyküsü ortaya çıkardı. Yedi yıl gibi bir sürede hasar/prim oranı en düşük sigorta şirketi olmayı, dört yıl üst üste öz sermaye karlılığında birinci olmayı ve aynı zamanda da büyümeyi birlikte başardı. Bu üç süreci bir arada yapmak hiç kolay değildir. Pazar payı yüzde 3'e çıkarken bazı şeylerden örneğin hasar /prim oranının artması, karlılığın düşmesi gibi bazı şeylerden fedakarlık yapmak gerekirdi. Ancak Fiba bunların hiçbirini yapmadı ve hayat dışı branşlarda öz sermaye karlılığında birinci şirket oldu. İlginçtir ki Fiba Sigorta kuruluşundan bu yana ne gazetelerde ne de televizyonlarda reklam yaptı. Reklam yapmadan bu noktalara geldi. En iyi hizmet hasar ortaya çıkınca belli olur. Zamanında ve tam olarak hasar ödemelerini yaparak ismini piyasaya güvenle yazdı" değerlendirmesini yaptı.

Özyeğin, Fiba Sigorta'nın bir başka özelliğinin de orta ve üst düzey 22 yöneticinin başından beri şirketin yüzde 10 ortağı olmasını göstererek "Bu başarıda yöneticilerimizin şirkete ortak olmalarının da önemli bir payı oldu ve bu performans üst yönetiminin başarılı çalışması sayesinde gerçekleşti" dedi.

"SOMPO GİBİ BİR DÜNYA ŞİRKETİNİ TÜRKİYE'YE KAZANDIRDIK, GURURLUYUZ"

Sompo Japon'ın hem dünyada hem de Japonya'da çok önemli bir yere sahip olduğunun altını çizen Özyeğin, "Ben Sompo Japon'un Türk sigorta sektörüne de çok büyük bir katkı yapacağını düşünüyorum. Kaliteli hizmetini, kurumsal kültürünü ve dünya çapındaki müşterilerini Türkiye'ye getirecektir. Mevcut durumda Türkiye'de kişi başına düşen prim oranı 100 dolar civarında. Japonya'da ise bu oran 840 dolar düzeyinde. Ekonomi geliştikçe ve kişi başına düşen milli gelir artıkça kişi başına sigorta prim oranı da yükselecektir. Sompo Japon'un bu konuda da Türkiye'ye katkısı olacağına inanıyorum. Sompo Japon gibi Japonya'nın ve dünyanın en büyük sigorta şirketlerinden birini Türkiye'ye kazandırmaktan dolayı mutluyuz ve gururluyuz" diye konuştu. Hüsnü Özyeğin, Fiba Sigorta'ya başka kuruluşlardan da teklif geldiğini, ancak bu kuruluşların adını açıklamayacağını söyledi. Hüsnü Özyeğin, toplantıda soruları yanıtlarken de, Fiba Sigorta'nın satışından elde edilecek kaynağı nerede kullanacaklarına ilişkin bir soruya " Fiba Holding'in yatırımları devam ediyor. En büyük yatırımımız Özyeğin Üniversitesi. Yeni kampus

inşaatımız var. Perakendede Marks&Spencer ve GAP ile yurtiçi ve yurtdışı yatırımlarımız sürüyor. Enerji sektöründe rüzgar santrali projemiz bulunuyor. İstanbul Kumport Limanı'nda kapasite artırımı yapacağız. Öncelikle bu alanlara odaklanacağız. Yeni yatırım alanlarına girmeyi düşünmüyoruz bu aşamada. Fiba Grup olarak da Sompo Japon ile hem içerde hem de yurt dışında birlikte çalışabiliriz. Sigorta işine girmeyi düşünmüyoruz. Ancak bizim Rusya'da ve Romanya'da sigorta şirketlerimiz var" yanıtını verdi.

"PAZAR PAYINA DEĞİL, SÜRDÜRÜLEBİLİR KARLILIĞA ODAKLIYIZ"
Sompo Japan Insurance Inc. CEO' su Takeshi Oiwa, Japonya'da hayat dışı ve hayat branşlarında hizmet verdiklerini, Türkiye dahil 29 dünya ülkesinde ise lisanslı sigortacılık yaptıklarını ve ağırlıkla bu ülkelerde hayat dışı sigorta alanlarında odaklandıklarını belirterek,"Japonya'da toplam prim üretimimiz 20.1 milyar dolar. Pazar payımız ise yüzde 19. Toplam çalışan sayısı 17 bin 42, acente sayımız da dünya çapında 49 bin 430'a ulaşmış durumda" dedi. Takeshi Oiwa, Türkiye pazarına girme sürecinin 1.5 yıllık bir pazar araştırmasını içerdiğini hatırlatarak " Fiba Sigorta Pazar payı açısından olmasa da pazardaki büyüme performansı ve başarısı açısından başarılı bir şirket olarak gördük. Ve bu yönü bize çekici geldi. Mevcut yönetimle devam edeceğiz. Sadece belirli bir süre sonra bazı Japon arkadaşlarımız da yönetime katılacak. Biz Sompo'nun kurumsal yeteneklerini ve know-how'ını Türkiye'ye pazarına sunacağız" diye konuştu.

Takeshi Oiwa, ilk başta temel hedefin pazar payı olmadığını vurgulayarak, "Bizim hedefimiz karlı olmak ve karlılığı uzun dönemde sürdürülebilir kılmaktır. Mevcut yönetim ekibi ile de bu konuda aynı fikirleri paylaşıyoruz. Biz 5-10-20 yıllık dönemde sürdürülebilir bir karlılığı yakalamanın daha önemli olduğunu düşünüyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Sompo'nun dünyada ağırlıkla hayat dışı branşlarda uzman olduğunu belirten Takeshi Oiwa" Türkiye'de de hayat dışında odaklanacağız. Çünkü pazara baktığımızda hayat branşına göre hayat dışı branşlarda daha büyük bir potansiyel görüyoruz. Bu hayat ve bireysel emeklilik sektörüne hiçbir şekilde girmeyeceğiz anlamına gelmiyor. Ancak bu aşamada hayat dışı branşlar önemli. Ayrıca başka sigorta şirketi almak gibi planımız yok. Fiba Sigorta'ya odaklanarak pazardaki varlığımızı güçlendirmeyi hedefleyeceğiz" dedi.

"ÇILGINCA REKABET İÇİNDE OLMAYACAĞIZ"

Fiba Sigorta Genel Müdürü, Recai Dalaş da pazardaki rekabet koşullarına ilişkin bir soruya, "Pazarda ağır rekabet koşulları hakim. Ancak biz bu çilginca rekabette yer almayacağız. Keskin rekabete katılmadan da pazar payının, karlılığın artırılabilceğini ve korunabileceğini biz gösterdik. Bu konuda sektöre örnek teşkil etmeye çalışacağız" dedi. Sompo Japon'un mevcut müşteri portföyü ile Türkiye'de çalışma olanaklarının artacağını belirten Recai dalaş, mevcut durumda Fiba Sigorta'nın 1 milyon müşterisinin bireysel ve KOBİ ağırlık bir portföy olduğunu söyledi.

7.7.2010