

“Acentelerin ANA merkezde olmadığı sigortacılığı asla düşünmüyoruz”

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimlerle yaptığı röportaj serisine Ana Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Kantürk Öztürk ile devam ediyor. Öztürk, “Ana Sigorta’nın, dağıtım kanallarının ana merkezinde sigorta acenteleri olacak. Sigorta acentelerinin olmadığı bir sigortacılığı asla düşünmüyoruz.” dedi.

KASIDER Başkanı Sema Tüfekçiler, tecrübeli isimler ile yaptığı röportaj serisine Ana Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Kantürk Öztürk ile devam ediyor. Öztürk, “Teknolojinin içinde bulunduğumuz süreçte tercih değil zorunluluk olduğunu her ortamda görmekteyiz. Bu nedenle, hiçbir kurumun bu dönüşümden kaçabileceğini düşünmüyorum” şeklinde konuştu.

TRABZON’DAN İSTANBUL’A UZANAN BİR TİCARİ HAYAT Öncelikle bize kısaca ticari özgeçmişinizden bahsedebilir misiniz?

Ticari hayatım küçük yaşlarda Trabzon’da başladı. Son dönemlerde insanlar, başarı hikayelerinin geçmişine simit satıcılığı, ayakkabı boyacılığı vb. gibi dar gelirli işleri dahil etmeyi ve hikayelerini bu şekilde renklendirmeyi seviyorlar. Aslında iş insanlarının hikayelerinde yer alan bu işleri ben de çocukluk ve gençlik yıllarımda meslekleri olarak ifade edebilirim. Öyle ki, bu yıllarda tamamen ticari yaşama odaklanmam nedeni ile eğitim hayatımı lise birinci sınıfta terk etmek zorunda kaldım. Bu dar gelirli işlerden sonra ise aile mesleğim olan yolcu taşımacılığı sektörüne atıldım ve her kademesinde aktif olarak çalıştım. 1990 yılında 20’li yaşlarımda İstanbul’a geldim, yarım bıraktığım okulumun hayatımda büyük bir eksiklik olduğunu ve hayallerime giden yolda engel olarak karşıma çıkacağını farkettim. Üsküdar Akşam Lisesi’nde 4 yıl süren lise eğitimimin akabinde, Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler Ön Lisans programı ve İşletme Lisans



programlarını tamamladım. Yine aynı dönemde müziğe olan tutkum sebebiyle, konservatuar sınavlarına girdim ve kazandım. Fakat devam zorunluluğu olması sebebiyle, üzülerek müzik eğitimimi yarıda bırakmak mecburiyetinde kaldım. İstanbul’daki ticari hayatım ise 1991 yılında Revaş (Revizyon Anonim Şirketi) adı altında Otomobil Hasar ve Rezervasyon işlemleri yapan büyük bir otomobil servisi kurmamızla başladı. Bu vesile ile sigorta ve otomotiv sektörü ile tanıştım diyebilirim. Şirket, sigorta şirketleri ile anlaşmalı servis statüsünde uzun yıllar faaliyet göstermiş ve zaman içerisinde, farklı girişimcileri de bünyesine katarak halihazırda ülkemizin en nitelikli özel servislerinden biri olarak yoluna devam etmektedir. 1993 yılında, sigorta sektörünün

çalışma alanı olan orta ve ağır hasarlı araçların sovtaj hesaplama metoduna katkıda bulunmak ve kurumsal hizmet anlayışını hakim kılabilmek adına ENKA Motorlu Araçlar A.Ş.’yi kurduk. ENKA, sektörde varlığını başarılı bir şekilde 28 yıldır sürdürmekte ve birçok projenin de öncüsü olarak varlığına devam etmektedir. Bu bağlamda, PertPlus (Açık ihale) projesi sektörde tek ve en çok üye adedine sahip olan proje olarak bilinmektedir. Gayemiz her zaman ekibim ile birlikte, yeniliklere ayak uyduran, müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yaklaşım sergileyebilen bir firma olarak sektörde adından söz ettirebilmek olmuştur. Devam eden süreçte, sigorta sektöründe eksiklik olarak gördüğüm Asistans Hizmetleri

konusunda çalışmalar başlattık. 1995 yılında kurduğumuz Turksis Yardım ve Servis Sistemleri A.Ş. isimli asistans şirketimiz, sektöre ilk ikame aracı verme işlemine öncülük etmiş ve ikame araç sürecinin bugünlere gelmesine katkı sağlamıştır. Yine aynı dönemde, Türkiye Vinç ve Oto Taşıyıcıları Derneği'ni kurarak, uzun süre bu derneğin başkanlık görevinde yer aldım. 2005 yılında hasar yönetimi konusunda çeşitli hizmetler sunan Insurance Claim Center A.Ş.'yi (ICC) sektöre kazandırdık, hali hazırda sektörde ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Kuzey İncisi olarak yoluna devam etmektedir. 15/05/2020 tarihinde bu şirketlerden ayrıldım ve ticari hayat serüvenime, SDDK onayı sonrası hayalini kurduğum Ana Sigorta'nın yapılanması sürecinde görev alarak devam etmekteyim.

ANA SİGORTA A.Ş. YATIRIM MOTİVASYONUM **Sigorta şirketine yatırım yaparak Ana Sigorta'nın sahibi olmanızdaki en büyük motivasyonunuz ne olmuştur?**

Ticari hayatıma başladığım ilk yıllardan itibaren ilgimi çeken hep sigorta ve otomotiv sektörü olmuştur. Nitekim 30 yılımı bu sektöre, yenilikçi ve girişimci projeler kazandırarak destekledim. Sigortacılık, beni her zaman dinamik ve değişken süreçleriyle heyecanlandırmıştır. Bu sebeple, 30 yılı geçen sürede sigortacılık dışında başka bir alanda faaliyet göstermeyi hiç düşünmedim. Tam da bu noktada sektöre olan tutkum ve günden güne devam eden hayallerim böyle bir yatırım yapmaya beni teşvik etti. Bir gün sigorta şirketine yön verecek olgunluğa eriştiğimi hissettiğimde, bu geleneksel sektörün startup'ı olacak bir şirket kurma hayalimi her zaman canlı tuttum. Geçmişin bugünü yarattığı gerçeğinden yola çıkarak, şimdi ile yarımı inşa edebileceğimizi düşünüyorum. Şimdi, Ana Sigorta'nın yenilikçi, farklı düşünen, sektörde değişim ve dönüşüme öncü olacak dinamik bir

şirket olmasını hayal ederek yola çıkıyoruz. İş yaşamımda ilke edindiğim kavram "usta çırak" ilişkisidir, bir başka deyişle ahilik geleneği yani el vermektir. Bu sektörün de bana el verdiğini, beni yetiştirdiğini düşünmekteyim. Ömrüm yettiği kadar da sektöre katkı sunma anlayışım hep devam edecektir. Bu minvalde, üzerimde hissettiğim sorumluluğu yerine getirmek misyonu ile 20 yıllık iş planımıza uygun şekilde yol almaya ve hayallerimizin izini sürmeye başlıyoruz.

10 YILLIK HEDEFİMİZ YOK **20 YILLIK HEDEFİMİZ VAR** **10 yıllık hedefleriniz nedir?**

5 yıl içerisinde, Ana Sigorta'nın tüm yapılanmasını, şirketin 20 yıllık hedeflerine ulaşmasını sağlayacak kimliğini ve kurum kültürünü ortaya çıkarmayı hedefliyoruz. 20 yıl içerisinde ise Ana Sigorta'nın sektör ve ülkemiz için değerli bir marka olmasını hedeflemekteyiz. 20 yıl sonunda, Kantürk Öztürk olarak şahsım ve ekip arkadaşlarımla ortaya çıkardığımız markanın, sonsuza kadar yaşaması ve Ana Sigorta değerlerinin yaşatılmasına katkı sunmaya devam edeceğiz.

GÜVEN, SAMİMİYET VE AİLE DUYGUSU BÜTÜN SAYISAL RAKAMLARDAN BÜYÜKTÜR

Ekip arkadaşlarınıza liderlik edecek bir yönetici olarak ekibinizden ilk 5 yıl içinde en büyük beklentileriniz iş ve misyon olarak neler olacaktır?

Aile benim için çok önemli ve değerli bir kavramdır. Aile olabilmek beraberinde güvenmeyi, birlikte yürüyebilmeyi ve samimiyeti getirir. Ekip arkadaşlarımla da uzun yıllar birlikte çalışmayı ve aile olabilmeyi ilke edinerek yola çıkarım. Öyle ki, 28 yıldır birlikte çalıştığım ekip arkadaşlarımla hep başarılı işlerin içinde yer aldık. İş yaşamı sayısal olguları içinde barındırır da duyguların sayısal sonuçlardan değerli olduğunu düşünürüm. Ana Sigorta'da,

ekip arkadaşlarımdan öncelikli beklentim bu kavramı ilke edinerek yola çıkmak ve uzun yıllar birlikte güvenle devam edilmektir. Beraberinde başarı zaten gelecektir.

DENİZE DOĞDUM DESEM... **Deniz ve müzik sevdanızdan bahsedebilir misiniz?**

Trabzon'un deniz ile iç içe şirin bir ilçesi Yomra'da doğdum. Ticari hayatımda pes etmemeyi bu topraklardan öğrendiğime inanıyorum. Hamsi takamızla azgın dalgalarla verdiğimiz mücadeleler bende "her şartta limana yanaşabilmelisin" anlayışımı geliştirdi. İş hayatım nedeni ile çocukluk ve gençlik yıllarımda çok sevdiğim denizlerden maalesef uzak kaldım. Denizler ile yeniden buluşmam, 10 yıl önce çok güvendiğim iş ortağımın, kendime zaman ayırmam için bana bir tekne aldırması ile başladı. Yaşamımdaki her şeyi tekneden sonra yeniden planladım. İş, aile ve arkadaşlar... Yeniden bir yaşam tasarlamam gerektiğine inandım ve bunu yaptım. Deniz koydum hayatımın adını...

Mevlâna, Karacaoğlan, Pir Sultan üçgeninde hayatım şekillendi. Müzik ile tanışmam ilkokul yıllarımda başladı. Müzik, hayatımın her alanında vardı, iyi ki de var olmuş. Hayatımda verdiğim en doğru karar, belki de emeğimin karşılığında huzur bulduğum en doğru uğraşım. Bugüne kadar hayatımda olan müzik, son nefesime kadar hayatımda olmaya devam edecek.

TEKNOLOJİ TERCİH DEĞİL, ZORUNLULUKTUR

Şirketinize yeni teknolojiler açısından bir farklılık getirmeyi planlıyor musunuz?

Teknolojinin içinde bulunduğumuz süreçte tercih değil zorunluluk olduğunu her ortamda görmekteyiz. Bu nedenle, hiçbir kurumun bu dönüşümden kaçabileceğini düşünmüyorum. Ancak, teknolojinin nasıl kullanıldığını çok önemli, teknoloji zaman zaman karmaşık sonuçlar

üretmek insanları hayatını zorlaştırabiliyor. Ana Sigorta'da, müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yaklaşımı benimseyerek iş süreçlerinin dijitalleşmesini ilke edinecek sigortalılarımız ve acentelerimizin beklenti ve taleplerini hızlı ve etkin bir şekilde cevaplandırmayı planlayarak yola koyuluyoruz.

ACENTELERİN ANA MERKEZDE OLMADIĞI SİGORTACILIĞI ASLA DÜŞÜNÜYÜRÜZ

Dağıtım kanalı yapınız nasıl olacaktır? Dağıtım kanalları ve tüketicinin sizi tercih etmesindeki sebepler neler olacaktır?

Ana Sigorta'nın, dağıtım kanallarının ana merkezinde sigorta acenteleri olacak. Sigorta acentelerinin olmadığı bir sigortacılığı asla düşünmüyoruz. Dijital değişim ve dönüşüm olabilir, fakat bu değişim tamamen acentelerimizle veya acentelerimizin sigortalılarla kurmuş oldukları ilişkileri değiştirmek, dönüştürmek ve onların hayatlarını kolaylaştırmak üzerine kuruludur. Bütün çalışmalarımızın esasında bu

düşünce olacaktır. Şirketimizin yapılanmasında acentelerimizin işlerini kolaylaştırmak için tüm teknolojileri ve dijital platformların sunduğu tüm imkanları kullanacağız. acente ve sigortalılarımızın karşısına da Ana Sigorta'yı tercih edecekleri farklı ürünler ile çıkacağız. Biz tüm rekabet gücümüzü farklılaşmada kullanmayı planlıyoruz.

Dijital platformlar bizi kısa sürede ekonomik olarak mutlu etse de bizim hayalini kurduğumuz yaşam tarzına uyumlu olduğunu düşünmüyorum. Ben hayatım boyunca insanlara dokunarak yaşadım, hatta arkadaşımın tokalaşmakla kalmaz omzuna dokunmak veya sarılıp kucaklaşmak isterim. Mutlu olduğumuz iş yaşamı, birlik beraberlik içinde aynı havayı koklayarak yolumuza devam etmek üzerine kurulu. Bu salgın dönemi bize insanın ne kadar kıymetli olduğunu açıkça gösterdi. Ekranlarımızı açtık, teknolojinin imkanlarını kullanarak toplantılar yaptık. İşlerimizin yürütülmesi adına bu toplantılar oldukça iyi oldu ve ekonomik kayıpların önüne geçti. Ne var ki, zaman geçtikçe bir çift göze canlı olarak bakarak arkadaşlarımızla karşılıklı

kahve içmeyi, sohbet ettiğimiz ortamlarımızı özledik ve esasında rutin olarak yaptığımız eylemlerin bizler için ne kadar da önemli ve kıymetli olduğunu hatırladık. Aslında, insana dokunmadan huzurlu ve mutlu yaşamlar kuramayacağımızı bu süreçte anladık. Heyecanla, evlerimizden çıkıp birbirimize hasretle sarılacağımız günleri bekliyoruz.

KADINLAR İNSANDIR, BİZ İNSANOĞLU

"İki büyük nimetim var; biri anam biri yârim" lafına imzanız var, kadınların özel hayatınızda ve yeni şirketinizdeki yeri nedir ne olacaktır?

Kadınları uçsuz bucaksız derin ve mavi okyanuslara, erkekleri ise bu okyanuslarda güvenle seyir yapabilecek teknelere benzetiyorum. Kadınların özel hayatındaki önemini ve yerini yine sevgili Neşet Ertaş'ın bir sözü ile ifade etmek istiyorum. 'Kadınlar insandır, biz insanoğlu.' Çalışma hayatımın 25 yılında en yakın 3 çalışma arkadaşım da kadın olmuştur. Adı Ana olan bir şirkete sahip çıkacak ve onu yaşatacak olanlar da kadınlar olacaktır.

