



AIG Sigorta A.Ş.
Bilgi Notu
01 Ekim 2013

“Stratejik önceliğimiz organik büyüme ve müşteri odaklılık”

AIG markasına dönüş ile birlikte Türkiye’de büyük atılım içine giren AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu: “Stratejik önceliğimiz organik büyüme ve müşteri odaklılık. AIG Sigorta olarak vizyonumuz müşteri memnuniyetini en üst seviyeye yükselterek hedeflediğimiz alanlarda ilk tercih edilen sigorta şirket olmaktadır” dedi.

“AIG Dünyanın Lider Sigorta Şirketlerinden Biri”

AIG’nin 90 yılı aşkın tecrübesiyle 90’dan fazla ülkede faaliyet gösterdiğini, 60.000’in üzerine çalışanıyla farklı dağıtım kanallarında bireysel ve ticari sigorta ürünleri sunduğunu söyleyen Sağıroğlu, AIG’nin 2012 yılında 34 milyar dolar prim üretimi ve 1,8 milyar dolar işletme geliri ile elementer sigorta alanında dünya lideri şirketlerden biri olduğunu dile getirdi. AIG olarak 1976 yılından bu yana Türkiye’de faaliyet gösterdiklerini belirten Sağıroğlu, “Son yıllarda özellikle teknoloji ve insan kaynaklarına yaptığımız yatırımlar ile müşteri deneyimini en üst seviyeye yükselterek hedeflediğimiz alanlarda ilk tercih edilen sigorta şirketi olmayı istiyoruz” dedi.

“Tüm kanallarda büyüme hedefliyoruz”

Eylül ayı ortasında HSBC ile imzalanan stratejik işbirliği anlaşmasının AIG’nin elementer sigorta ürün gruplarında erişimi güçlendirerek, Türkiye’deki büyüme stratejisinin banka sigortacılığı kanalıyla önemli ölçüde gelişmesini sağlayacağını belirten Sağıroğlu, “Bu konuda özellikle altını çizmek istediğimiz bir konu var. AIG büyüme hedefini tek bir kanala yoğunlaştırmış değildir. 2013 yılında yatırımlarımızı yoğunlaştırdığımız bankasürans ve direkt satış kanalları dışında, sigorta sektöründe önemini asla yitirmeyecek iki önemli kanalımız daha var, acentelerimiz ve brokerlarımız. AIG Sigorta olarak büyüme hedeflerini tek bir kanalda değil, tüm kanallarda yakalamak amacıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Amacımız sigorta sektöründe pastadan alınan payı yükseltmek. Farklı satış kanallarında, değişen müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirilmiş ürün ve hizmet seçeneklerimiz ile organik büyüme hedefliyoruz” dedi.

“AIG, Türkiye’yi Hızlı Büyüme Ülkeleri arasında değerlendiriyor”

AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu sözlerine şöyle devam etti: “Bildiğiniz gibi AIG markasına dönüş ile birlikte AIG tüm dünyada hızlı bir yeniden yapılanma sürecine girdi ve 2012 sonu itibarıyla Türkiye, yüksek büyüme potansiyeline sahip ülkeler arasında yani Hızlı Büyüme Ülkeleri arasında yerini aldı. Hızlı Büyüme Ülkesi olarak Türkiye, teknoloji,

insan kaynağı ve ürün geliştirme konusunda yoğun yatırım alıyor. AIG Sigorta yönetimi olarak son derece heyecanlıyız. Müşterilerimize ihtiyaçlarına yönelik ürünleri kolay ulaşılabılır dağıtım kanallarından, satış öncesi ve sonrası müşteri odaklı yaklaşımımızla satarak sürdürülebilir büyüme hedefliyoruz” dedi.

“Global bir bakış açısına sahip, girişimci, yenilikçi ve dinamik kadromuzla hedeflerimiz ulaşacağımıza inancım tam”

AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, AIG’nin Türkiye’de yaptığı teknoloji ve insan kaynağı yatırımlarından da bahsetti. “AIG Sigorta’nın en güçlü yanlarından biri çalışanlarıdır. Çok hızlı büyüyoruz. 2012 yılı sonunda 170 olan çalışan sayımız şu anda 250’ye ulaşmış durumda, 300’lere kadar yükselmeyi planlıyoruz. Yaş ortalamamız sadece 32 – çalışanlarımızın %60’ı yabancı dile hakim, çok uluslu şirketlerde çalışmış gençlerden oluşuyor. Sürekli büyüyen ekibimizin AIG kültürüne entegrasyonunu sağlayarak kendilerini en iyi şekilde ifade edebilecekleri, formasyonlarına ve tecrübelerine uygun bir çalışma ortamında bulunmalarını sağlamak da en önemli hedeflerimizden biridir. Her zaman söylediğim gibi, global bakış açısına sahip, girişimci, yenilikçi ve dinamik kadromuzla hedeflerimize ulaşacağımıza inancımız tamdır” diyen Süleyman Sağıroğlu, çalışanların en yüksek verim ve tatmin duygusu ile devam edebilmeleri için İnsan Kaynakları Departmanı ile farklı projeler geliştirdiklerini de belirtti.

Dağıtım kanalında oluşturduğumuz yapılanma konvansiyonel dağıtım kanalına verdiğimiz önemin bir göstergesi

AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu sözlerine şöyle devam etti: “Bundan bir kaç ay önce duyurusunu yaptığımız, dağıtım kanalındaki yapılanma ile konvansiyonel kanala verdiğimiz önemin altını çizdiğimizizi düşünüyorum. Bildiğiniz üzere konvansiyonel satış kanalımızı 3 ana gruba ayırdık. Birinci grup acentelerimiz - sektörün tecrübeli ismi Telat Gürses tarafından, Türkiye genelindeki 7 Bölge Müdürlüğü ve Temsilcilikte, 50’den fazla çalışanımız ile faaliyetine devam ediyor. Bilgi Üniversitesi ile gerçekleştirdiğimiz Acente Akademisi ve acentelerimizin performanslarının ödüllendirilmesine yönelik geliştirdiğimiz Kazananlar Kulübü çalışmalarımız hızla devam ediyor. Acentelerimiz ile Eylül ayı sonunda St. Petersburg’da idik. İlişkilerimizi kuvvetlendirdik ve çalışmalarımızı, hedeflerimizi gözden geçirdik. Broker kanadını ise ikiye ayırdık, Ulusal Brokerlar ekibimizde şirketimize uzun süredir hizmet veren Sadık Kelleoğlu çalışmalarına hızla devam ediyor. Global Brokerlar ve Müşteri Yönetimi grubunda ise yine sektörün genç ve deneyimli ismi Tahsin Gürdoğan ile çalışıyoruz. Bu konuların altını çizmemdeki sebep şudur – AIG Sigorta, Türkiye’de müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiği ürün ve hizmet paketlerini, müşterilerin en kolay ulaşacakları satış kanallarından ulaştırarak, müşteri odaklı çalışmalarına devam edecek ve organik büyüme sağlayacaktır”.