

Hepiyi Sigorta, Çırağan Sarayı'nda İlk Basın Toplantısını Gerçekleştirdi

Türkiye sigorta sektörünün en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olan Hepiyi Sigorta, 14 Şubat 2025'te Boğaz'ın eşsiz manzarası eşliğinde ve Çırağan Sarayı'nın büyüleyici atmosferinde gerçekleştirdiği ilk basın toplantısında, sektörün dinamiklerini, şirketin büyüme yolculuğunu ve geleceğe yönelik vizyonunu paylaştı.

Genel Müdür Şenol Ortaç'ın konuşması ile başlayan etkinlikte, Türkiye sigorta sektörüne genel bir bakış sunuldu. Özellikle oto sigortaları alanında penetrasyon oranının yüksek olduğu vurgulandı ve sektörün hızlı büyüme trendine dikkat çekildi. 2024 yılı itibarıyla Türkiye'deki oto sigortalarının prim büyüklüğünün 10 milyar USD seviyelerine ulaştığı, ülkemizin Avrupa'daki en büyük pazarlar arasında olduğu belirtildi.

"SEKTÖRÜN EN YAYGIN ŞİRKETİYİZ!"

2022 yılında faaliyetlerine başlayan Hepiyi Sigorta, kısa süre içinde sektörde en hızlı büyüyen sigorta şirketi olmayı başardı. Şirket, 8.000'den fazla acentesi ile geniş bir ağ kurarak müşteri odaklı hizmet anlayışını sektördeki fark yaratan unsurlardan biri haline getirdi. Şenol Ortaç, "Türkiye'nin her ilinde faaliyet gösteriyoruz ve sektörün en yaygın sigorta şirketiyiz" dedi.

SEKTÖRDE BİR İLK: ACENTE MANİFESTOSU

Toplantının en dikkat çeken bölümlerinden biri, Hepiyi Sigorta'nın sektörde bir ilk olarak hayata geçirdiği Acente Manifestosu oldu. Şenol Ortaç, acentelere iş ortakları olarak yaklaşarak sektörde önemli bir fark yarattıklarını belirtti ve şöyle devam etti:

"Biz, acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyoruz. Portföy mülkiyeti hakkını tanıyan ilk sigorta şirketiyiz ve onlara ömür boyu çalışma garantisi veriyoruz. Acentenin Hepiyi Sigorta'dan sattığı her poliçenin yenilemesi, hepiyi.com.tr üzerinden yapılırsa dahi 5 yıl boyunca komisyon gelirini

acenteye ödüyoruz. Acentelerimize üretim baskısı uygulamıyor, şeffaf ve adil bir gelir modeli sunuyoruz. Bu yaklaşımımızla sektörde yeni bir dönem başlattık. Bizimle çalışmak isteyen her acenteye kapımız açık, tüm acenteler bizim için eşit; büyük acente-küçük acente ayrımı yapmıyoruz. Tüm satış kanallarında fiyat, komisyon vb. eşit koşullar sunuyoruz. Dijitalde de satış yapıyoruz, ancak dijitalde de acentelerde aynı fiyat uygulanıyor. Acentenin 1 poliçe satmasıyla 1000 poliçe satması arasında hiçbir fark yok; her acente aynı komisyonu alıyor. Hepiyi Sigorta'da büyük acente, küçük acente farkı yok."

RAKAMLARLA HEPIYİ SİGORTA

Şenol Ortaç, Hepiyi Sigorta'nın büyüme rakamlarını paylaştı. Ortaç, "Şirket, yılda 30 milyon teklif sunarak adeta bir fabrika gibi çalışıyor. Şu an itibarıyla yaklaşık 3,7 milyon poliçeye ve 3 milyon müşteriye sahip olan Hepiyi, sektörün en hızlı büyüyen şirketi olarak %180 oranında büyüme kaydetti." dedi.

"OTO SİGORTALARINDA KÂRLI LİDERLİĞİ HEDEFLİYORUZ!"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, Hepiyi Sigorta, trafik sigortası branşında %7,61 pazar payı ile sektörün ilk 5 oyuncusu arasında yer alırken, kasko branşında %4,98 pazar payına ulaşarak güçlü bir konum elde etti. Şenol Ortaç, "Biz oto sigortalarını çok iyi bilen bir ekibiz. Kasko ve trafik bizim esas işimiz. Oto sigortalarında kâr etmeyi biliyoruz ve sektör lideri olmayı hedefliyoruz." diyerek şirketin gelecekteki hedeflerine dair önemli ipuçları verdi.

Verimlilik: Daha Az Kaynakla Daha Fazla İş

Hepiyi Sigorta, 9. ay sonu itibarıyla 1,3 milyar TL kâr ile sektörün en kârlı 11. sigorta şirketi konumunda. Şirket, aynı zamanda en verimli sigorta şirketlerinden biri. 2024 yılının 9. ayında kârlı büyümesini sürdüren şirket, en yakın rakibinden yaklaşık %50 daha verimli durumda.

Teknoloji: Hepiyi, Sigorta Ruhsatına Sahip Bir Teknoloji Şirketi!

Hepiyi Sigorta, tamamen dijitalleşmiş altyapısı ile sektördeki tüm paydaşlara hızlı ve kolay bir deneyim sunuyor. Dijital hasar yönetimi, otomatik poliçe süreçleri ve müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyan sistemleriyle, sigortacılığı teknolojiyle dönüştürmeye devam ediyor.

Hasar: Sektörün En Hızlı Hasar Hizmetini Hedefliyoruz!

Hepiyi Sigorta, kasko hasarlarında ortalama 26 gün süren ödeme sürecini 20 güne indirmeyi ve sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketi olmayı hedefliyor. Şirket, müşterilerine hızlı ve şeffaf bir hasar deneyimi sunarak bu süreci daha da iyileştirmeyi amaçlıyor. Ayrıca, yılın 365 günü hasar ödemesi yaparak müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor.

Sürdürülebilirlik: Neredeyse Sıfır Kağıtla Çalışıyoruz

Hepiyi Sigorta, operasyonlarını büyük ölçüde kağıtsız bir şekilde yürütüyor. Yılda 30 milyon teklif ve 3 milyon poliçe üreten şirket, dijital çözümlerle süreçlerini neredeyse tamamen kağıtsız hale getirdi.

Yasal zorunluluklar dışında çıktı alınmayan şirkette yalnızca 2 adet ev tipi printer bulunuyor. Bu yaklaşım, şirketin çevresel sürdürülebilirliğe olan bağlılığını da gösteriyor.

YURT DIŞINA AÇILMAK İSTİYORUZ

Hepiyi Sigorta, iş modelini yurt dışında da uygulamayı hedefliyor. Şirket, yurt dışında bir şirket kurarak veya satın alarak sigortacılık faaliyetlerini genişletmeyi planlıyor.

Toplantı, öğle yemeği sırasında yapılan soru-cevap ve karşılıklı sohbet ile son bulurken, sektördeki gelişmelere dair değerli içgörüler sunuldu.