

Malezya'nın devlet fonu Türkiye'de sigorta alanında yatırım fırsatları araştırıyor

Malezya'nın devlet fonu Khazanah Nasional Berhad'ın sigorta holdingi olan Avicennia Capital CEO'su Alexander Ankel sektörde gördüğü fırsatları ve Avicennia Capital'in mevcut ve gelecekteki iştirakleri için ortaya koyacağı stratejik avantajları paylaştı.

Ankel sözlerine, "Avicennia Capital'i henüz tanımıyor-sanız dahi çok yakında tanıyacaksınız" diyerek oldukça iddialı başladı.

Avicennia Capital, "sigortacılığın tüm alanlarında, gelişen piyasaların lider sigorta kuruluşu olmak" vizyonu doğrultusunda Aya'daki faaliyetlerini genişletme planlarının yanı sıra bu genişlemeyi özellikle Türkiye'de yapılacak satın almalarla güçlendirmeye odaklanmış durumda.

Paydaşları için sürdürülebilir değer

Sigorta sektörüne odaklanan Avicennia Capital'in uzmanlığı "doğru değerlemeler yapabilmesini ve mevcut ve gelecekteki iştiraklerinin yönetim ekipleriyle birlikte, paydaşlarına sürdürülebilir değer yaratılmasını" sağlar.

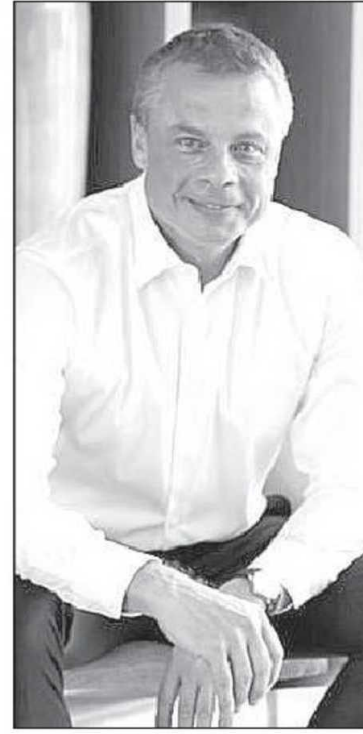
Bu aynı zamanda, sektördeki yoğun rekabet ve artan yasal düzenlemeler karşısında rekabet avantajını elinde bulundurmasını sağlar. "Doğru piyasalarda doğru varlıklara

sahibiz ve sahip olmaya devam edeceğiz, sektördeki en iyi insanlarla çalışıyoruz ve büyüme ve karlılığın önünde bir engel görmüyoruz."

Türkiye'deki ve Tekafül Alanındaki Fırsatlar
Geçen yıl Ekim ayında CEO olarak atanan Ankel, genişleme stratejisini şöyle açıklıyor: "İlk aşamada, Aya ve Türkiye sigortacılık sektöründe sağlam bir yer edinmeye kararlıyız. Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta A.Ş.'deki (Acıbadem Sigorta) mevcut yatırımımızdan elde ettiğimiz mükemmel sonuçlar bizi cesaretlendiriyor ve Türkiye'deki varlığımızı güçlendirmek için sürekli olarak yatırım fırsatlarını araştırıyoruz. Odaklandıkları sigortacılık branşlarında ilk 10'da yer alan ve tercihen banka dağıtım kanalına sahip şirketleri hedefliyoruz."

Ankel, Avicennia Capital'in, 13 Kasım 2013'te Acıbadem Sigorta'nın çoğunluk hissesini satın aldığını ve bugüne kadar da şirketin performansından fazlasıyla memnun olduğunu ifade etti. Sağlık sigortası fiyatlarının ağırlıklı olarak yüzde 12 ila 14'ü aşan aşırı düzeydeki medikal enflasyon oranlarına göre belirlendiği, yoğun ve bazen de irrasyonel fiyat rekabetiyle tanımlanan bir piyasada, müşteri beklentilerini karşılamak ve aynı zamanda karlı büyüme sağlamak konusunda hissedarları tatmin etmenin kolay bir iş olmadığını ekledi. "Acıbadem Sağlık Grubu ve lider hastane ağıyla yakın ilişkisi, Acıbadem Sigorta'ya müşteri ihtiyaçlarını iyi anlayarak üstün ve piyasa standardının üzerinde hizmet sunma imkanı sağlıyor. Sağlık sigortası finansal risk yönetiminden çok, iyi ve kötü günlerinde insanların yanında olmayı ve onlarla ilgilenmeyi gerektiriyor ki Acıbadem Sigorta'da da üst yönetimden başlayarak tüm çalışanlar bu anlayışla ve işlerine olan yüksek adanmışlık duygusuyla, tüm sigortalılarına en iyi şekilde sağlık sigortası hizmetleri sunuyorlar." Ankel, Acıbadem Sigorta'nın kendine has ve ilgi çekici bir iş modeline sahip olduğunu ve bunu yakın gelecekte diğer hedef piyasalarda da adapte etmeyi amaçladıklarını sözlerine ekledi.

Ankel, Tekafül veya İslami sigortacılıkta da fırsatlar gördüklerini ifade etti. "Malezya'daki regülatör ve sigorta sektörü geçtiğimiz on yılda çok sağlam bir Tekafül iş modeli inşa ettiler. Küresel rakiplerimizin çoğunun sınırlı tecrübeye sahip olduğu bu alanda,



Avicennia Capital olarak, Türkiye'ye bu iş modelini adapte etmek konusunda son derece istekliyiz."

"Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda büyük bir Müslüman nüfus var. Tekafül veya İslami sigortacılık alanında ne yerel ne de global aktörlerin doldurabilecekleri bir boşluk olduğuna inanıyoruz; bu da bizi cesaretlendiriyor."

Ekonomik hevesin ötesinde

Ankel, potansiyel politik hassasiyetler göz önüne alındığında, bazılarının bir devlet fonunun iştiraki olmanın bir dezavantaj olabileceğini düşünebileceklerini; Oysa ki bunun tam aksine, KNB'nin bir ortak olarak büyük bir fırsat/avantaj olduğunu söylüyor.

Bir devlet fonu olarak KNB'nin, elbette ki stratejik ekonomik hedeflerinin olduğunu ancak bunun çok daha ötesinde, ülkenin gelişimini desteklemeyi kendine amaç ettiğini sözlerine ekliyor.

Birçok küresel oyuncunun gelişmekte olan piyasalara girme nedenleri, uygun demografik yapı, büyüme potansiyeli ve küresel portföylerini dengeleme arzusu iken, Avicennia Capital, sigortacılığın bir işten daha fazlası olduğu gerçeğini anlıyor ve buna saygı duyuyor. "Gelişen piyasalarda sigortacılık sektörü, ülkenin ve ekonominin gelişiminde büyük bir rol oynar ve biz de bunun bir parçası olacağımız için heyecanlıyız." dedi.

2010 - Temmuz 2013 arasında Allianz Sigorta AS ile Allianz Hayat ve Emeklilik AS'nin CEO'su olan ve yönetim ekibiyle birlikte Yapı Kredi Sigorta'nın alımına öncülük eden Alexander Ankel sözlerine şöyle devam etti, "Avicennia Capital olarak Türkiye piyasasına inanıyoruz. Türkiye'de çalışırken edindiğim kişisel deneyimlerime dayanarak, bu dinamik ve hızla gelişen sigorta piyasasında varlığımızı güçlendirmeyi ilke edindik."

Avicennia Capital hissedarı ve Malezya Devlet Fonu Khazanah Nasional Berhad, Acıbadem Sigorta'daki yatırımını aracılığıyla sadece sigorta sektöründe değil aynı zamanda Türkiye'de de son birkaç yıldır aktif bir yatırımcı konumunda. Öne çıkan bir diğer yatırımını da, hastane ve sigorta şirketi arasında önemli hizmet sinerjisi oluşturan Acıbadem Sağlık Grubu'dur. İstanbul'un en büyük ikinci havaalanı Sabiha Gökçen'deki ek yatırımıyla Avicennia Capital ve grup şirketleri, seyahat sigortası ürünlerinde lider olmak için ek fırsatlar yakaladılar. Ülkenin ve ekonominin gelişiminde açık sorumluluk üstlenen, yerel sigorta uzmanları ve iyi kurumsal yönetim uygulamalarıyla desteklenen bir devlet fonunun desteğiyle, Avicennia Capital'in tüm hedef piyasalarda büyüme odaklı ve uzmanlaşmış bir sigorta platformu olarak gelişeceğine inanıyorum." Haber Merkezi