

Maher Holding, sigorta alanındaki Quick Sigorta ve Corpus Sigorta şirketleriyle güçlü büyüme planlarına sahip. 2021 sonu Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre yüzde 1,8 pazar payıyla 17. sırada olan Quick Sigorta ile yüzde 0,5 pay alan Corpus Sigorta'yı çatısı altında bulunduran Maher Holding'in kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Mahmut Erdemoğlu, holdingin gelecek planları içinde sigortacılığın çok önemli bir yer tuttuğuna dikkat çekiyor.

Mahmut Erdemoğlu, Merinos Halı, Dinarsu Halı ve SASA Polyester gibi lider markaları bünyesinde bulunduran Erdemoğlu Holding'de uzun yıllar çalıştıktan sonra yeni arayışlara yönelme heyecanıyla ayrılan ve sigorta alanına yatırım yapan bir iş insanı. 2015'te aile şirketindeki hisselerini ve görevlerini devreden Erdemoğlu, Maher Holding'in kuruluş öyküsünü şu sözlerle anlatıyor: "Şu an holdingimizin CEO'su Levent Uluçeçen ile tanıştım ve bana sigorta sektörüne girme teklifi yaptı. Birlikte Quick Sigorta'yı kurduk, 2017'de faaliyetlere başladık. Ardından 2018'de bugün Corpus Sigorta olarak bilinen yabancı bir sigorta şirketini devraldık."

"Hedefimiz finansman şirketimizin faaliyete başlamasının ardından katacağı ivmeyle birlikte önümüzdeki 5 yıl içinde Türkiye'nin en büyük ilk 5 sigorta grubundan birisi olmak" diyen Erdemoğlu, bu amaçla sigorta grubunun prim üretimini 5 milyar TL'ye yükselteceklerini de vurguluyor. Ayrıca Erdemoğlu, kuruluştan bu yana sadece sigorta sektöründe değil 360 derecede finansın her alanında yer almak istediklerinin altını çiziyor. Bu amaçla yakın dönemde finansman şirketleri alanında Quick Finans, ödeme sistemleri alanında QPAY ile ticari gayrimenkul varlıklarını yönetmek adına MHR Gayrimenkul Yatırımları şirketlerinin

"İLK 5'E GİRMEK İSTİYORUZ"

2015 yılında Erdemoğlu Holding'deki hisselerini ve görevlerini devrederek yeni girişimler başlatmak hayalini gerçeğe dönüştüren MAHMUT ERDEMOĞLU, Maher Holding'i kurdu. Grup, başta sigorta ve finans olmak üzere enerji, gayrimenkul, bilişim, eğitim alanlarında faaliyet gösteriyor. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'yı bünyesinde bulunduran grubun gelecek planları içinde sigorta önemli bir yer tutuyor. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, "Hedefimiz, 5 yıl içinde Türkiye'nin en büyük ilk 5 sigorta grubundan birisi olmak. Sigortada prim üretimimizi 5 milyar TL'ye çıkaracağız" diyor.

kurulduğunu anlatıyor. Erdemoğlu, "Bu yıl yenilenebilir enerji ve ticari gayrimenkulde satın alımlar gerçekleştirebiliriz" diye de ekliyor.

Maher Holding'in kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Mahmut Erdemoğlu yeni dönem planlarını şöyle paylaşıyor:

● Grup olarak hangi alanlara odaklanıyorsunuz? Sigortada büyüme stratejiniz nasıl şekilleniyor?

■ Holding olarak sigortacılık, finans, enerji, gayrimenkul, bilişim ve eğitim alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Şirketler grubumuzun Türkiye'deki iş hacmini artırmaya yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca pandeminin etkisiyle önemi artan dijital ve teknoloji alanlarında yatırım yapıyoruz.

Sigorta alanında sektörün dinamikleri ve ihtiyaçlarına yönelikler çözümler sunuyoruz.

Bunlardan en dikkat çekeni, banka teminat mektubu yerine geçen, kurumların kredi limitlerini düşürmeyen, böylece reel sektörün elini rahatlatan "Kefalet Sigortası" ürünümüz. Bu ürünümüzle bankaların domine ettiği piyasaya girdik. Şimdiye kadar piyasaya yaklaşık 3,2 milyar TL'lik teminat sağladık. Türkiye'de kamu ihalelerine giren müteahhit şirketlerin geçici, kesin ve avans teminatlarında kefalet sigortası talep ettikleri şirket durumundayız. Kefalet sigortalarında dünyanın büyük reasürörleri Hannover Re, DEVK, Sompo International, Liberty Mutual Re, Korean Re, SCR ve Türk Re gibi kurumların desteğini sağladık. Kefalet senetlerinin elektronik ihalelerde de geçerli olmasına imkan veren yasanın yayınlanmasıyla 3 Ocak 2022 tarihinde entegrasyonlarını tamamlayan ilk sigorta şirketi olduk. Yüzde 100 online olarak ilk senetlerimizi düzenledik ve Takasbank'a ilettik.

● Odaklandığınız diğer alanlar hangileri?

■ Şubat ayında yeni tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzle bu branşa yeni bir oyuncu olarak girdik. Ayrıca tüm sigortacılık faaliyetlerimizde dijitalleşerek hem bireylerin hem acentelerin ihtiyaçlarına yönelik projeler geliştirmeye devam ediyoruz. Özellikle acentelerin dijitalleştirilmesi için "Agent Değil Acente" projesiyle hem yurt içi hem yurt dışı merkezli önemli organizasyonlardan ödül aldık; bu alana yatırım yapmaya devam ediyoruz.

● Farklı sektörlerden önce neden sigorta alanını tercih ettiniz?

■ Erdemoğlu Holding'te görev aldığım süre boyunca, çalışma hayatına dair çok kıymetli bilgiler öğrendim. En büyük kılavuzumuz da babamızın bize öğrettiği yaşam ve ticaret ilkeleri oldu. Her zaman iş ve özel hayatıma yön veren bu prensipler doğrultusunda, farklı sektörlerde yeni arayışlara yönelme heyecanım vardı. Bu da beni 2015'te hisselerimi ve görevlerimi devrederek aile şirketinden ayrılma kararına götürdü. Böylelikle Maher Holding'i kurdum. Maher Holding çatısı altında yeni ve farklı sektörlere yönelik yatırımlara başladım. Bu dönemde şu an holdingimizin CEO'su Levent Uluçeçen ile tanıştım ve bana sigorta sektörüne girme teklifi yaptı. Birlikte Quick Sigorta'yı kurduk, 2017 yılında faaliyetlere başladık. Ardından 2018 yılında bugün Corpus Sigorta olarak bilinen yabancı bir sigorta şirketini devraldık.

İlk günden itibaren hedefimiz, sadece sigorta sektörüne değil, finans sektörüne girmekti. Stratejilerimizi de en baştan bu yönde kurguladık. Bu yüzden odaklandığımız en önemli konu, yaptığımız yatırımlarla, girişimlerimizle finans sektörünün 360 derece her alanında yer almak. Bir finansal iklim oluşturmak hedefindeyiz. 2022, oluşturduğumuz bu finansal iklimi yerleştirme ve tutundurmayla geçecek. 2021'de adını MHR Gayrimenkul Yatırımları A.Ş. olarak değiştirip bünyemize kattığımız AND Anadolu Gayrimenkul Yatırımları'nın devri ve Quick Tower açılımı da aslında bu finansal iklimin bir uzantısı. Bu yıl da benzer fırsatları arayacağız. Ticari gayrimenkul yatırımları konusunda iştahımız devam ediyor.

Eğer mevcut yatırımlarımız kadar iyi yönetebileceğimize inandığımız başka yatırım fırsatları çıkarsa bunlarla da ilgilenebiliriz. Örneğin inşaat sektörü ilgimizi çekiyor. Ancak mevcut piyasanın, biraz daha istikrara kavuşmasının ardından bu alandaki çalışmalara hız vereceğiz. Lojistik de ilgiyle takip ettiğimiz bir sektör. Son olarak şimdiye dek yaptıklarımızı geliştirip daha çevreci yatırımlara yer vermek de hedeflerimiz arasında.

"EĞİTİME ÖNEM VERİYORUZ"

ÖNCELİKLİ ALAN

2019'da Antalya'nın Alanya ilçesinde temellerini attığımız, 32 derslikli okul, eğitime verdiğimiz değerin, hemen her alanda verdiğimiz burslarla sınırlı olmamasının bir göstergesi. Milli Eğitim Bakanlığı'nın yönlendirmesiyle inşaatı tamamlanan okul, modern tasarımıyla yıllara meydan okuyacak bir özelliğe sahip. Ülkemize değer yaratma amacımızı başından beri koruyoruz.

FARKLI PROJELER

Eğitim tarafında yelpazemiz çok geniş. Sigorta tarafında bilgi ve deneyimlerimizi, bir yıl boyunca üniversiteleri gezerek hiçbir karşılık beklemeden öğrencilerle paylaştık. Üniversite ziyaretlerinde "Teoriden Pratiğe Serbest Atlayış" adlı projemiz bu anlamda çok kıymetli. Öğrencilerin kolayca kullanabilecekleri kapsamlı bir yazılım programı geliştirdik ve kendi üniversitelerinde kullanıma açtık. Aynı şekilde sanat ve spor başta olmak üzere tüm sosyal katmanlara elimizden gelen en büyük desteği vermeye ve zincire yeni halkalar eklemeye devam edeceğiz.



● Sigortada 2022 yılını ne kadarlık büyümelerle kapatacaksınız?

■ Sigorta sektöründe 5 yıl gibi kısa bir sürede iki sigorta şirketimizle büyük oyunculardan birisi haline geldik. 2021 sonunda iki şirketimizle toplam yıllık 2 milyar TL prim üretimini aştık. Sigorta grubunun konsolide bilanço büyüklüğü 2021 yılı sonunda 4,5 milyar TL seviyesine ulaştı. Konsolide öz kaynak büyüklüğümüzün de 1 milyar TL seviyesine ulaşmasını bekliyoruz.

● Gelecek büyüme planlarınızı nasıl çiziyorsunuz?

■ Gelecek planlarımız içinde sigortacılık çok önemli bir yer tutuyor. Hedefimiz, finansman şirketimizin faaliyete başlayarak bize katacağı ivmeyle birlikte önümüzdeki 5 yıl içinde Türkiye'nin en büyük ilk 5 sigorta grubundan biri olmak. Bunun için sigorta grubumuzun prim üretimini 5 milyar TL seviyelerine çıkaracağız. Bilanço büyüklüğümüzse 8 milyar TL seviyesine yükselecek. Tabii bunları yaparken kârlılığımızı korumaya da dikkat edeceğiz.

● Kurlardaki dalgalanmanın 2022 yılına nasıl yansımaları olacak sizce?

■ 2021 yılında kur dalgalanmaları pek çok sektörü etkiledi. Milli gelirde gerçekleşen büyüme çok olumlu olsa da kurlardaki dalgalanmalar belirsizliklere yol açtı. Dolayısıyla yatırım kararları istenen düzeyde gerçekleşmedi. Piyasanın öngörülebilir olmaması, finansman maliyetlerinde yeterli düşüş gerçekleşmemesi ve enflas-



yonun düşmemesi şirketlerin yeni yatırımlarını negatif etkiledi. Son zamanlarda Türk Lirası'nın değer kazanmasıyla enflasyonda düşüş sağlanabilirse ve dış piyasalarda emtia fiyatları eski seviyelere inerse, 2022 ülkemiz açısından olumlu bir yıl olarak gerçekleşir.

Maher Holding olarak 2021 yılındaki belirsizliklere rağmen yatırımlarımızı sürdürdük. 2022 yılında da yeni yatırımlar yapmaya devam edeceğiz. Ancak önemli olanın, ülkemizin tüm sektörleriyle birlikte büyümek olduğuna inanıyoruz. 2022'de ülkemizin yakaladığı büyüme trendinin kurlar, faizler ve enflasyonda sağlanacak düşüşlerle yakalanacak finansal istikrarla taçlanacağını düşünüyoruz. Şüphesiz Maher Holding de böyle bir ortamda kendi üstüne düşen yatırım ve büyüme görevini yerine getirecek.

● Sigortacılıkta salgının getirdiği kısıtlamalarla 2020, kârlılık için olağanüstü bir yıl olmuştu. 2022 için kârlılık nasıl olacak?

■ Pandemiyle birlikte tüm dünya, daha önce deneyimlemediği bir tabloyla karşılaştı. 2017 yılında faaliyete başlayan Quick Sigorta bugün Türkiye'nin büyük hayat dışı sigorta şirketinden birisi oldu. Kasım 2018'de aldığımız Corpus Sigorta da bugün özellikle oto dışı sigorta üretiminde lider şirketlerinden birisi olma yolunda ilerliyor. Bu süreçte özellikle sigorta grubumuzda teknolojinin gücünden ve kolaylıklarından faydalandık, inovasyonlarımızı hızlandırdık. Holding bünyemize kattığımız üç insurtech'imizle sektör için pek çok yenilikçi ürün ve hizmet geliştiriyoruz. Operasyonel tarafta, tüm hayat dışı sigorta branşlarında faaliyet gösteriyoruz.

Özellikle reasürans anlaşmalarımız sayesinde büyük kapasitelere ulaştık ve özellikle yüksek limitli teminat ihtiyacı olan brokerlerin ve müşterilerin ilk başvurduğu şirketler haline geldik. C

ÖNCELİK VERİLEN 3 ALAN

YENİ ŞİRKETLER

Quick Sigorta'nın yüzde 100 iştiraki olan Quick Finans'ın kuruluş başvurusu onaylandı. 50 milyon TL sermayeyle kurduğumuz finansman şirketi Quick Finans, her türlü mal ve hizmet alımı için kredi verecek. Operasyonu dijital teknoloji yoğunluklu olarak planladık. Yaklaşık 25 kişilik ekiple 3 yılda en büyük 5 finansman şirketinden birisi olacak. Bir diğer yatırımımız da ödeme sistemleri alanında faaliyet gösterecek QPAY. Ayrıca grupta ticari gayrimenkul varlıklarımızı yönetecek MHR Gayrimenkul Yatırımları şirketimizi bu yıl kurduk. İstanbul'un en önemli ofis binalarından birisi varlıklarımız içinde.

AVRUPA PLANI

Yarattığımız finansal iklimi Avrupa'ya taşımayı düşünüyoruz. Yer aldığımız sektörlerdeki global oyuncularla kendi ülkemizde rekabet ederken artık bunu onların coğrafyasında da gerçekleştireceğiz. 2019'da Avrupa'da sigorta alanında yatırım yapmak üzere birkaç aday ülke belirlemiştik ve sigorta şirketi kurma aşamasındaydık. 2020 başlarında salgının ortaya çıkmasıyla bu planlarımız maalesef ertelendi. Ancak bir Avrupa ülkesinde sigorta şirketi kurma projemizi yeniden gündemimize aldık. İlk yatırımın yapılacağı ülkeyi belirleme aşamasına geldik.

ALIM FIRSATI

Kısa vadede hedefimiz, mevcut sektörlerimizdeki yatırımlarımızı güçlendirmek. Orta vadedeyse başarılı sonuçlar aldığımız şirketleri organik veya inorganik büyütmek istiyoruz. Mevcut yatırımlarımız kadar iyi yönetebileceğimiz ve yüksek getiri imkanı sunan yatırım fırsatları çıkarsa ilgilenebiliriz. Bugün önceliklerimiz finans, enerji ve ticari gayrimenkul sektörleri. Teknoloji yatırımlarımız da ön planda olacak. Örneğin Amerika merkezli otonom araç yazılımı yapan bir şirkete yatırım yaptık. Bu yıl yenilenebilir enerji ve ticari gayrimenkul alanlarında alımlar gerçekleştirebiliriz. Burada en önemli konu, satın alınacak varlığın değeri ve fiyatı. Primli fiyatlarla satın alma yapan bir grup değiliz, iskontolu fiyatlarla karşılaştığımızda çok hızlı karar ve aksiyon alıyoruz.