

AEGON N.V. CEO'su Alex Wynaendts:

AEGON'un geleceği çok parlak

AEGON'un uluslararası alanda almış olduğu tüm tedbirlerle global krize karşı son derece kuvvetli bir konumda olduğunu söyleyen Alex Wynaendts, "Amacımız mevcut durumu korumak değil, AEGON'un geleceği çok parlak" dedi.



AEGON N.V. CEO'su Alex Wynaendts, AEGON'un uluslararası alanda almış olduğu tüm tedbirlerle global krize karşı son derece kuvvetli bir konumda olduğunu söyledi. 20 Ocak'ta Ceylan Intercontinental Otel'de düzenlenen basın toplantısında konuşan AEGON'un en tepe noktadaki yöneticisi, "Amacımız sadece mevcut durumumuzu korumak değil. Geleceğin daha parlak olduğunu düşünmek kadar sağlam durumdayız" dedi. Wynaendts ayrıca, Türkiye'de yatırım yapmaktan dolayı son derece memnun olduklarının da altını çizdi.

AEGON, düzenlediği basın toplantısıyla yerli ve yabancı gazetecilerle AEGON Emeklilik ve Hayatın Türkiye'deki hedefleri ve global krize ilgili düşüncelerini paylaştı. Basın toplantısına Alex Wynaendts, AEGON CEE CEO'su Gabor Kepecs, AEGON Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Uğur Tozşekerli'nin yanı sıra Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı Alpaslan Korkmaz, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Öğretim Görevlisi Tuncay Teksoz ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü ve İİBF Dekan Yardımcısı Prof. Dr. Serdar Sayan da katıldı.

FARKLI MÜŞTERİLERİN FARKLI İHTİYAÇLARI

Toplantının moderatörü Uğur Tozşekerli, AEGON iletişim grubuna bu toplantıyı yapma fırsatı verdikleri için teşekkür etti. Tozşekerli daha sonra

gazetecilere konuşmacıları tanıttı. AEGON N.V. CEO'su Alex Wynaendts, gazetecilere katılımlarından dolayı teşekkür ederek konuşmasına başladı. Wynaendts, AEGON'un 25'inci yılını kutlayan çokuluslu bir şirket olduğunu söyleyerek "Ancak kökü 1800'lere dayanıyor. 40 milyondan fazla müşterimiz, 32 bin çalışanımız var. 30 Eylül 2008 itibarıyla 351 milyar avruluk gelir getirci yatırım yapmış bulunmaktayız. AEGON iş anlamında değişen ortama uyum sağlamak için yeni stratejiler geliştiriyor. Bizim için müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarının karşılanması en önemli unsurlardan birisidir. Çünkü dünyanın farklı pazarlarında farklı müşteri ihtiyaçları ortaya çıkmakta. Yeni piyasalarda ekonomik anlamda bir büyüme var. Daha köklü bir orta sınıfın ortaya çıktığını görüyoruz. Bunlar hem hayat sigortası hem de bireysel emeklilik açısından potansiyel vaat eden gelişmeler. İnsanlar artık kendi geleceklerini finansal olarak garanti altına almayı gerektiğinin farkına vardılar. Çünkü artık devletler vatandaşlarının emeklilik dönemini refah seviyesini koruyarak karşılayabilir durumda değil. Bu gelişme de hem hayat sigortası hem de emeklilik için önemli bir potansiyel meydana getiriyor" dedi.

'SERMAYENİN YÖNÜ YENİDEN BELİRLENMELİ'

AEGON'un pek çok büyük piyasada, ABD, Hollanda, İngiltere gibi ülkeler ile Orta ve Doğu Avrupa'da çok sağlam bir pozisyonu olduğunu altını çizerek Wynaendts, sermayenin yönünün yeniden

belirlenmesi ve daha düşük oranda büyüyen pazarlar ve daha fazla büyüyenler arasında doğru şekilde dağılımını sağlanması gerektiği görüşünde. AEGON'un bu durumu yönetmeye odaklandığını belirten Wynaendts, "Şu anda piyasalarda yarın neler olacağını henüz kimse bilmiyor. Biz de özel bir tedbir ortamı oluşturarak müşterilerimize verdiğimiz sözleri tutacağız. Aslında hayat sigortası ve bireysel emeklilik, müşterilerimize verdiğimiz sözler demektir. Biz de bu taahhütleri yerine getirmek için elimizden geleni yapacağız. Sözlerinizi yerine getirmişiz zaman 50 yılda yarattığımızı 5 saniyede yok etmemiz mümkün" diye konuştu.

Wynaendts, dünyada tüm piyasaların son derece ağır bir gerilim altında olduğunu ve bu gerilimin Türkiye'de de yaşandığını dile getirerek, "Bilançolarda olumsuz bir havanın estiğini görüyoruz. Bu nedenle biz de tedbir olarak bir miktar devlet desteğini almaya karar verdik. Etkin bir sermaye yönetim stratejisine odaklanan politikamız sayesinde S&P tarafından AA olan reytingi korumak amacıyla gerekli sermaye tedbirlerini almış olduk. Ve bunu aslında sermaye ihtiyacımız olmadığı, ancak piyasalardaki belirsizliğin sürdüğü bir dönemde yaptık. Böylece her zaman tedbirli olma politikamızı da sürdürmüş olduk. Bu da müşterilerimizin dikkat etmesi gereken konulardan biri. İyi bir bilanço çıkarabilmek için müşterilere verdiğimiz sözleri tutmamız gerekiyor. İlk iki ay biraz sıkıntı olsa da 2009'u sağlam bir bilançoyla kapatacağız" dedi.

MÜŞTERİNİN ÖNEMİ ARTIYOR

Yeni ortamda etkin bir şirket olmak, operasyon becerilerini geliştirebilmek ve müşterilere iyi hizmet vermeye devam edebilmek için maliyetlerin azaltılması gerektiğini ifade eden Alex Wynaendts, müşterilerin bu dönemlerde daha endişeli olduklarını ve onlara çok iyi hizmet verilmesi gerektiğinin altını çizdi. "Müşterilerimize yatırımların ne durumda olduğunu daha iyi anlatmamız gerekir. Aslında sistemde kalmaya devam eden bir müşteri bu durumda 5 yeni müşteriden daha değerli" diyen Wynaendts, "Belli bir zaman sonra tabii ki kriz sona erecek. Bu arada daha da derinleşebilir ama mutlaka sona erecek. Bizim de kendimizin emin olarak geleceğe yönelik yatırımlara devam etmemiz gerekiyor. Krizden önce gerekli tedbirleri aldık ve pek çok cazip fırsatın kriz ortamında oluşacağını düşünüyoruz" dedi.

AEGON'un uzun vadeli hedefinin dünyanın gelişmekte olan piyasalarında yüksek büyüme sağlamak olduğunu vurgulayan Wynaendts, "Bu piyasalar büyüme için hazır. Şirketler açısından bakarsak, dinamik bir ekiple bu işin üstesinden gelmek mümkün. Bu doğrultuda AEGON, Türkiye'de de kazanımlar sağlayacak. Bizim ürünlerimiz talebe olan gelişmekte olan piyasaların büyük kısmına girmiş durumdayız" dedi.

Kanada, ABD ve Brezilya'nın AEGON'un en büyük iş alanları olduğuna dikkat çeken Wynaendts,



"Hollanda ve İngiltere'de lider konumdayız, Fransa ve İspanya'da önemli bir iş hacmimiz var. 1992'den bu yana Macaristan'dayız. Çek Cumhuriyeti ve Slovakya gibi ülkelere yayıldık ve şimdi de Türkiye'de bulunuyoruz. Asya'da ise Çin çok önemli fırsatlar sunuyor. Uzun vadede belirin bir oyuncu haline geldiğimizde piyasalardaki tercihlerden faydalana- cağız. Japonya'da da bir ortaklıkla mevcut bulunuyoruz şu anda" şeklinde ifadelerde bulundu.

TÜRKİYE DİĞER PAZARLARDAN DAHA CAZİP

Wynaendts, Türkiye'nin ise gelişmekte olan pazarın en başında olduğunu söyleyerek, "Çünkü refah düzeyi artıyor. GSMH düşük de olsa her geçen yıl geliştiğini görüyoruz. Türkiye'nin genç nü-

fusu da cazip bir fırsat sunuyor. Ağırlıklı yaş grubu 27-30 arasında. Nüfus yaşlandıkça tasarruf yapmak güçleşiyor ama Türkiye'de uzun vadede tasarruf yapmak mümkün. Bütün bunlar dikkate alındığında Türkiye'nin bizim için nasıl cazip bir pazar olduğunu görebilirsiniz. İşler çıkışlar tabii ki mümkün ama Türkiye Avrupa'daki diğer ülkelere göre daha cazip olacaktır" dedi.

AEGON'UN TÜRKİYE STRATEJİSİ

AEGON'un Türkiye stratejisinden de söz eden Alex Wynaendts, "Türkiye'deki hedefimiz yeni ürünler getirmek, dağıtım geliştirmek ve bütün bunları yerel düzeyde yapabilmek. Yani Türk müşterilerin Türk ürünlerini Türk dağıtım kanallarıyla satın almasını sağlamak. Şirketimizin en güçlü olduğu alan bu. AEGON'un özelliği, yerel piyasada güçlü bir sermaye ve varlık yönetimiyle iyi bir dağıtım kanalı oluşturarak müşterilerine hizmet vermesidir" şeklinde konuştu.

Wynaendts ve ekibi, toplantıdan sonra yerli ve yabancı gazetecileri aksam yemeğinde Park Fora'da ağırladı.



AEGON'un basın toplantısını yerli ve yabancı kalabalık bir gazeteci topluluğu ilgiyle takip etti.



Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı Alpaslan Korkmaz, makro ekonomik rakamlarıyla ilgili bilgi verdi. Türkiye'nin yabancı sermaye için çok cazip ve büyüyen bir pazar olduğunu aktardı.



TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Serdar Sayan, global finansal krizin Türkiye üzerinde beklenen etkileri konusunda bir konuşma yaptı.



TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Öğretim Görevlisi Tuncay Teksoz, Sigorta ve bireysel emeklilikle ilgili sunum yaptı.



Gabor Kepecs, Alex Wynaendts ve Uğur Tozşekerli birlikte aile fotoğrafı çektiler.