

Satılmada en iyile en yüksek kazanç



Yapı Kredi Sigorta'nın İdari İşler ve Gider Yönetimi'nden de sorumlu olan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu Promena öncesi ve Promena sonrası değerlendirdi:

Yapı Kredi Sigorta, Promena'yla 2500'ün üzerinde aracı ekonomiyeye yeniden kazandırdı

 **YapıKredi**
Sigorta

PROMENA[®]

Yapı Kredi Sigorta Promena'yla daha önce geleneksel yöntemlerle gerçekleştirdiği pert araç satışı ihalelerini elektronik ortama taşıdı. Yeni yapıyla tüm Türkiye'den tedarikçiler ihalelerine katılabilirken eski sisteme oranla yüzde 30'a varan tutarlarla satış yapılabilir.

Yapı Kredi Sigorta'nın geçmişi Yapı Kredi Bankası'ndan bir yıl önceye gidiyor. Yapı Kredi Sigorta'nın İdari İşler ve Gider Yönetimi'nden de sorumlu olan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu "Değişen kanunlar ve bağlı bulunulan grupların da etkisiyle yaşamına Halk Sigorta olarak başlayan şirketimiz bugün Koç Finansal Hizmetler Grubu içinde Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik olmak üzere iki farklı şirketle hizmetlerine devam ediyor. Sigortacılık sektöründe direkt satış teşkilatını oluşturan ilk firma ünvanına da sahip olan şirketimiz bugün elementer sigortacılık alanında Türkiye'nin önde gelen kurumları arasında yer alıyor" diye belirtiyor.



Yapı Kredi Sigorta'nın İdari İşler ve Gider Yönetimi'nden de sorumlu olan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu

Promena'dan Önce

"Proje öncesinde tüm süreci manuel olarak, fiziki ortamda bir araya gelerek yürütüyorduk. Araç ve katılımcı sayılarının artması bizi yeni bir yapıya, manuel ortamdan elektronik ortama geçmeye yöneltti."

Yapı Kredi Sigorta İdari İşler ve Gider Yönetimi
Yönetmeni Hakan Gündüz

Yapı Kredi Sigorta, Promena'yla bu sistemi oluşturmadan önce tüm süreçlerini manuel bir ortamda gerçekleştiriyordu. Kurumun

Genel Müdür Yardımcısı'nın başkanlığını yaptığı beş kişilik bir kurul tarafından gerçekleştirilen ihalelerde kapalı zarf usulüyle alınan teklifler değerlendiriliyordu. Alıcılar, ihaleye çıkarılan araçları fotoğraflarından inceleyerek tekliflerini sunuyordu. Ancak artan katılımcı ve talep sayıları nedeniyle manuel ortamdan elektronik ortama geçme ihtiyacı duyuldu. Yapı Kredi Sigorta İdari İşler ve Gider Yönetmeni Hakan Gündüz geçiş öncesi süreci "Talep ve katılımcı sayısının artması elektronik ortama geçme ihtiyacı doğurdu. Eski sistem çalışma zamanımızın büyük bölümünü almaya başlamıştı. Hem kurum içinde daha verimli çalışabilmek hem de hedeflerimizden biri olan Türkiye genelindeki alıcı grubunu sürece dahil edebilmek için çalışmalara başladık."

Promena'yla Tanışma

"Yaptığımız işte karşı tarafın bize duyduğu güvenilirliği yitirmememiz gerekiyordu. Alıcı grubuna, süreç ihale ortamında, bizim kontrolümüz dışında, bizim güvendiğimiz, sadece otomotivle ilgili olmayan büyük bir konsept tarafından yürütülüyor mesajı vermemiz gerekiyordu."

Yapı Kredi Sigorta İdari İşler ve Gider Yönetimi
Yönetmeni Hakan Gündüz

Yapı Kredi Sigorta, mevcut ortamı elektronik ortama taşımayla ilgili yol haritasını netleştirdikten sonra Promena yetkilileriyle irtibata geçip isteklerini ilettiler. Promena yazılım ekibi, sadece iki aylık bir süre içerisinde Yapı Kredi Sigorta'nın istediği özelliklere sahip tamamen yeni bir uygulama geliştirerek kullanıma hazır hale getirdi. Test sürecinin ardından mevcut tedarikçilerin yeni sisteme adapte olabilmeleri için Promena ekibi tarafından 200'ün üzerindeki alıcı grubuna eğitimler verildi. Alıcı grubunun internet kullanım alışkanlıklarının yeterli olmaması nedeniyle özel bir program dahilinde verilen bu eğitimler sonrasında mevcut alıcı grubunun tamamı sistemi kullanmaya başlayarak internet üzerinden ihalelere teklif vermeye başladı.

Yapı Kredi Sigorta'nın Promena üzerinden kullanıma açtığı online pert araç ihale sisteminde her pazartesi yeni bir ihale açılıyor. Sisteme önceden tanımlanmış olan kullanıcılar, kendi şifreleriyle sisteme girerek o hafta ihaleye çıkan araçları fotoğrafları ve tüm detaylarıyla birlikte inceliyor. Daha sonra Türkiye'nin neresinde olurlarsa olsunlar tek bir tuşa basarak tekliflerini iletebiliyorlar. Pazartesi açılan ihaleler perşembe gününe

kadar incelenmesi ve teklif verilmesi için yayında kalıyor. Bu süre sonunda Yapı Kredi Sigorta yetkilileri, en yüksek teklifi veren alıcıyla hukuki işlemlerin tamamlanması için irtibata geçiyor ve aracın satışı gerçekleşiyor.

Promena'dan Sonra

“Hayata geçirdiğimiz bu sistem sadece Yapı Kredi Sigorta'ya değil; pek çok kişi ve kuruma katkı sağladı. Biz elimizdeki kaynağı daha verimli kullanırken; yıllar önce tamircilikle başlayıp bu yönde kendini geliştirenler kurumsallaşmaya ve kayıt dışından kayıt içine geçmeye başladı. Böylece devlete vergi gelirleri yoluyla bir katkıda bulunduk. Promena, bu çalışmayla sigortacılık sektörüne adım atmış oldu. Ama belki de en önemlisi sektöre böyle bir iş modelini kazandırarak önemli bir gelişimin de yolunu açtık.”

Yapı Kredi Sigorta'nın İdari İşler ve Gider Yönetimi'nden de sorumlu olan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu

Elde edilen faydalara bakıldığında ise pek çok farklı kişi ve kurumun kazançlı olduğu ortaya çıkıyor. Yapı Kredi Sigorta, pert araç kaydına sahip araçların yeniden ekonomiye kazandırılmasını sağlarken bir yandan da elindeki kaynağı daha verimli bir şekilde kullanıyor. Promena'nın sigorta sektörüne adım atmasını da sağlayan bu projede geçmişin sanayi sitelerindeki tamircileri, Yapı Kredi Sigorta'nın elektronik ortamda çalışmaya başlamasıyla kurumsal yapılar haline geliyor.

Promena'dan sonra ihaleye çıkan araç sayılarında zamanla bir artış yaşandığı da görülüyor. 2007 ortasında başlayan çalışmalarda ilk yıl 350 araç satılırken, bu rakam 2008'de 620, 2009'da 570 ve 2010'da 995 araç olarak gerçekleşiyor. Bu da 2010 yılında Promena'nın online pert araç satış sistemi üzerinden 12 milyon TL'lik bir gelir elde edildiği anlamına geliyor. Bu rakam, aynı zamanda şirketin oto hasar bölümünün belirlemiş olduğu bedelin 10 katı bir gelire ulaşıldığını ortaya koyuyor. Yapı Kredi Sigorta'nın İdari İşler ve Gider Yönetimi'nden de sorumlu olan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu bu süreçle ilgili olarak; “2010'daki 1000'e yakın araç satışından 12 milyon TL'nin üzerinde bir gelir elde edildi. Ama sigortada amaç daha fazla araç satmak değil, daha az hasar ödemektir. Bizim isteğimiz araç sayısını arttırmak değil, geleni en iyi şekilde değerlendirmektir. Promena'yla hayata geçirdiğimiz bu çalışma, bu hedefimize ulaşmadaki en büyük yardımcımız. Promena'yla geçmişte başlattığımız farklı çalışmalarımız olmuştuk. Hem alanında uzman olması, hem de bizim yapımızı bilmesi nedeniyle tercihimiz bu yönde oldu” yorumunu yapıyor.

Yapı Kredi Sigorta, geliştirilen uygulama sonrasında tedarikçi sayısını ve alanını da genişletiyor. Artık İstanbul'dan Ankara'ya, Adana'dan Erzurum'a tüm alıcı grupları aynı araçları internet üzerinden görüntüleyebiliyor ve teklif verebiliyor. Dileyen alıcılar, ihaleye çıkarılan araçları yerlerinde görerek tekliflerini ondan sonra iletebiliyor. Alıcı grubunun artan talebi ihalelerde verilen tekliflerin de yükselmesini beraberinde getiriyor. Promena'nın sistemini kullanmaya başlamadan önce benzer sistemleri de test ediyor. Bu testin sonunda Promena'nın

sistemi üzerinden yapılan ihalelerde ortalama yüzde 30 daha yüksek değerlere sahip teklifler alınıyor. Yapı Kredi Sigorta'nın İdari İşler ve Gider Yönetimi'nden de sorumlu olan Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Umur Çullu, elde edilen faydaları şu sözleriyle yorumluyor: “Yaptığımız çalışma biz dahil pek çok kişi ve kuruma katkı sağladı. Öncelikle elimizdeki kaynağı çok daha verimli kullanabilir hale geldik. Tedarikçi sayımızda da üç katına varan bir artış yaşandı. Eski sistemde kapalı zarf ihale usulü ile çalışıyor ve gelen teklifleri zarflar içinde alabiliyorduk. Üstelik katılımcı sayısı İstanbul'dan katılanlarla sınırlıydı. Şu an İstanbul dışındaki Bölge Müdürlüklerimizdeki ihalelerimizi de merkezileştirdik. Hem riskimiz azaldı hem de tasarrufumuz oldu.”

Satılma ve ihale süreçlerinizde birlikte çalışarak, elde ettiğiniz değeri yükseltmenize destek olmayı hedefliyoruz. Amacımız bir alım projenizde baştan sona tüm süreç boyunca size yardımcı olarak bu süreçlerde maksimum fayda ve verimlilik elde etmenize olanak sağlamaktır.

Promena



Yapı Kredi Sigorta İdari İşler ve Gider Yönetimi Yönetmeni Hakan Gündüz

SAYILARLA

- Araç satışı projesi için özel olarak geliştirilen teknolojik altyapı sıfırdan 1,5 ayda hazırlandı.
- Online Pert Araç İhale uygulaması 2007 ortasından bu yana gerçekleştiriliyor.
- Tedarikçi sayısında 3 kata varan bir artış elde edildi.
- Her hafta yenilenen ihalelerde araç başına ortalama 30 teklif alınıyor.
- 2007'nin ikinci yarısında 350 aracın satışından 3,5 milyon TL gelire ulaşıldı.
- 2010 yılı genelinde 995 aracın satışından 12 milyon TL gelir elde edildi.

Promena hakkında

Promena, şirketlere satınalma süreçlerinde maksimum verimlilik, etkin kontrol ve zaman/işgücü tasarrufu sağlamak amacıyla 2001 yılında kurulmuştur. Yıllık 1,5 milyar USD'lık alım hacmi, 500 kategoride 2.500 online ihale, sistemine kayıtlı 20'den fazla değişik ülkeden 9.000'in üzerinde nitelikli tedarikçi ve uzman kadrosu ile Promena çok çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren kuruluşlara hizmet vermektedir.

PROMENA®

Ünalan Mahallesi, Ayazma Cad.Çamlıca İş Merkezi, A3 Blok 34700, Üsküdar, İstanbul Tel: (216) 556 3040 Faks: (216) 454 0535
info@promena.net • www.promena.net