



## Interview mit Solmaz Altin, CEO Allianz Türkei

Interview mit Solmaz Altin, CEO Allianz Türkei  
"In der Türkei haben wir eine sehr gute Ausgangslage"  
Ein Interview mit Solmaz Altin, der seit dem 1. Juli der neue CEO von Allianz Türkei ist. Nach der Genehmigung durch die Regulierungs- und Aufsichtsbehörden ist er jetzt auch der Chef der türkischen Yapi Kredi Sach- und Lebensversicherung und dessen Rentengeschäft. Er verantwortet damit jetzt insgesamt mehr als 1,2 Milliarden Euro Beitragseinnahmen, verwaltet ein Vermögen von gut 2 Milliarden Euro und ist verantwortlich für über 2.500 Arbeitsplätze.  
Herr Altin, herzlichen Glückwunsch zur neuen Position. Wie fühlen Sie sich?  
Solmaz Altin: Sehr gut. Danke der Nachfrage. Natürlich haben wir alle Hände voll zu tun. Aber wir haben hier in der Türkei die einzigartige Chance, aus zwei erfolgreichen Unternehmen den Marktführer zu gestalten. Und das macht natürlich unglaublich viel Spaß. Beide Unternehmen haben ja eine lange Tradition in der Türkei, waren in den letzten Jahren sehr erfolgreich und beide haben wir unsere Hausaufgaben gemacht. Wir können uns deshalb jetzt voll auf das nächste Kapitel unserer Unternehmensgeschichte konzentrieren und die Integration der beiden Unternehmen vorantreiben. Das macht nicht nur mir, sondern allen Führungskräften und Mitarbeitern sehr viel Spaß.  
Ihre Chefs in München haben die Türkei zu einem der wichtigsten Wachstumsmärkte für die Allianz Gruppe ausgerufen.  
Stimmt. Eine bessere Unterstützung aus den eigenen Reihen kann man ja gar nicht bekommen. Wir haben innerhalb der Allianz Gruppe jetzt eine Größenordnung erreicht, die beachtet wird, aber auch mit Erwartungen verknüpft ist. Und die müssen wir auch erfüllen.  
Woher kommt eigentlich diese hohe Erwartung?  
In der Türkei haben wir als einer der führenden Versicherer eine wirklich sehr gute Ausgangslage, die uns bei unseren Plänen entgegen kommt und die für uns den Markt so spannend macht: Die Türkei ist innerhalb Europas nicht nur die Volkswirtschaft mit dem dynamischsten Wachstum. Mit 75 Millionen Einwohnern - fast so groß wie Deutschland - ist sie darüber hinaus auch eine der größten Volkswirtschaften mit einer überdurchschnittlich jungen Bevölkerung. Die Versicherungsdurchdringung ist dazu auch sehr niedrig. Von 2007 bis 2012 betrug das jährliche Beitragswachstum im Schaden- und Unfallgeschäft durchschnittlich 12,5 Prozent, im Lebensversicherungsgeschäft über 14 Prozent und im Rentengeschäft gut 35 Prozent. Deshalb ist die Türkei für die Allianz Gruppe von strategischer Bedeutung.  
Auch Allianz und Yapi Kredi haben in den letzten Jahren ein dynamisches Wachstum gezeigt. Wird dieses ungebrochen anhalten?  
Beide Unternehmen haben in den letzten Jahren überdurchschnittlich zugelegt. Sie sind mit oder schneller als der ohnehin schon sehr robuste Markt gewachsen. Für die nächsten Jahre erwarte ich ebenfalls ein zweistelliges Wachstum.  
Haben Sie nicht Angst, dass die jüngsten politischen Entwicklungen die Stabilität des Landes gefährden - und damit natürlich auch Ihre Wachstumspläne?  
Nein, das beruhigt mich nicht. Die Türkei ist eine vergleichsweise junge Demokratie. Das Land lernt noch vieles, was in älteren Demokratien selbstverständlich ist. Wir sollten der Türkei dafür Zeit geben. Ich denke aber, dass sich das alles in die richtige Richtung bewegt. Natürlich wird es immer wieder Rückschläge geben - auch wirtschaftlich. Aber diese haben wir bei unseren Überlegungen auch berücksichtigt.  
Also zurück zum Geschäft: Warum haben Sie sich Yapi Kredi als Partner ausgesucht? Hat es gut gepasst oder war es nur eine günstige Gelegenheit?  
Sowohl als auch. Ohne die Gelegenheit wäre es nicht gegangen und ohne sinnvolle Ergänzung sollte man so oder so die Finger davon lassen. Wir haben jahreslange Erfahrung mit den bisherigen Eigentümern - der türkischen Koç-Gruppe und der italienischen Unicredit - gesammelt. Das schafft Vertrauen und hilft natürlich dann, wenn sich die Eigentümer von einem Geschäftsteil trennen wollen. Zum anderen aber ist Yapi Kredi für uns ein wirklicher Glücksfall, weil es nicht nur ein sehr erfolgreiches Unternehmen in der Türkei ist, sondern darüber hinaus auch unser eigenes Geschäft sehr gut ergänzt und wir kaum Überlappungen in unserem Agentur-Netzwerk haben. Und das in einem Wachstumsmarkt.  
Und das Ergebnis war eine starke Versicherungsgesellschaft?  
Das war nicht alles. Wir haben auch mit der Yapi Kredi Bank ein sehr wichtiges Vertriebsabkommen für die nächsten 15 Jahre geschlossen. Wir haben damit exklusiven Zugang zum viergrößten Bankennetzwerk in der Türkei mit mehr als 900 Zweigniederlassungen und gut 6,5 Millionen Kunden. In den letzten Jahren hat sich der Vertrieb über Banken zum wichtigsten Kanal für das Lebens- und Rentengeschäft in der Türkei entwickelt: 2012 betrug der durch Banken generierte Beitragsanteil in der Türkei fast 80 Prozent. Dank dieser Vertriebs-Vereinbarung werden wir daran in Zukunft stärker partizipieren können.  
Wie passt Ihre Vereinbarung mit HSBC in dieses Bild?  
Es handelt sich hierbei um eine Ergänzung. Der Vertrieb über die Banken ist in der Türkei ganz wichtig. Und da kann uns die Vereinbarung mit HSBC natürlich weiter unterstützen. Ich bin sehr froh, dass wir diese beiden starken Partner an Bord haben.  
Was sind Ihre ersten Eindrücke von der neuen Einheit? Wird die Integration ohne größere Probleme über die Bühne gehen können?  
Die Unternehmenskultur von Yapi Kredi hat uns sehr beeindruckt. Wir haben uns das näher angeschaut und festgestellt, dass sich beide Unternehmenskulturen sehr ähneln. Das wiederum hilft uns natürlich bei der Integration.  
Haben Sie keine Angst davor, ein erfolgreiches türkisches Unternehmen zu "verdeutschen".  
Die Allianz ist kein deutsches Unternehmen. Es hat deutsche Wurzeln, aber es ist ein europäisches, ein globales Unternehmen. Hier in der Türkei sind wir ein türkisches Unternehmen mit einer globalen Kompetenz und Kultur. Yapi Kredi ist ein türkisches Unternehmen mit türkischen Wurzeln. Unsere Aufgabe ist es jetzt, das jeweils Beste zu nutzen. Das geht nicht, wenn Sie kommen und sagen, so wird es jetzt gemacht. Wir haben dazu eine ganze Reihe von Arbeitsgruppen Mitarbeitern beider Unternehmen gebildet. Sie sollen Stärken und Schwächen finden und aufarbeiten. Da sind wir auf einem guten Weg eine neue gemeinsame Kultur zu schaffen.  
Was können wir für die Zukunft erwarten?  
Ich glaube, dass alle von diesem Zusammenschluss und unserer Kooperation mit der Yapi Kredi Bank profitieren werden. Unsere Kunden werden von einem deutlich erweiterten Portfolio und einer erstklassigen Abwicklung profitieren. Darüber hinaus werden sie jetzt auch in den Genuss unseres weltweiten Kompetenzspektrums kommen. Unseren Mitarbeitern in der Türkei bietet sich die Chance, gemeinsam mit den besten Spezialisten den Marktführer in unserer Branche zu gestalten. Und unsere Partner profitieren in erster Linie davon, dass sie jetzt Teil des größten Vertriebsnetzes in der Türkei sind.  
Zur Person:  
Solmaz Altin (39) wurde im deutschen Krefeld von türkischen Eltern geboren. Seine Ausbildung der Bankbetriebslehre und Volkswirtschaft absolvierte er in Deutschland und Australien. Nach einer Reihe von Stationen im Banken- und Beratungssektor in Deutschland, Asien und Australien ist Altin seit 2009 bei der Allianz Türkei. Zunächst als Chief Risk Officer, dann Chief Financial Officer und seit dem 1. Juli 2013 als Chief Executive Officer. Altin ist verheiratet und Vater von zwei Söhnen.  
Vorbehalt bei Zukunftsaussagen:  
Diese Aussagen stehen, wie immer, unter unserem Vorbehalt bei Zukunftsaussagen.  
Kontakt für Presse  
Stefanie Rupp-Menedetter  
Allianz SE  
Tel. +49.89.3800-2063  
stefanie.rupp-mene detterallianz.com  
img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n\_pnr\_=538941" width="1" height="1">

## Pressekontakt

Allianz SE

80802 München

## Firmenkontakt

Allianz SE

80802 München

Die Allianz Gruppe ist einer der weltweit führenden Versicherungs- und Finanzdienstleister. Im Jahre 1890 in Berlin gegründet, ist die Allianz heute in mehr als 70 Ländern mit etwa 162.000 Mitarbeitern präsent. An der Spitze der internationalen Gruppe steht die Allianz AG mit Sitz in München als Holdinggesellschaft. Die Allianz Gruppe bietet ihren rund 60 Millionen Kunden weltweit umfassenden Service in den Bereichen Schaden- und Unfallversicherung, Lebens- und Krankenversicherung, Vermögensmanagement und Bankgeschäft.