



SİGORTA SEKTÖRÜNÜN OSCAR'LARI SAHİPLERİNİ BULDU



Trafik – Kasko
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

ARAÇ #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 **Türkiye**
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR
Afife Kaya
akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

Erişim Medya Radyo Televizyon
ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasırcıbaşı
Cad. Hasırcıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul
Tel: 0216 550 10 61/62

BASKI

Plusone Basım Matbaa Ambalaj
ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu
2. Matbaacılar Sitesi ZF3
34025 Zeytinburnu - İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com

editör



Marifet iltifata tabi...

Hayatta başarıların ödüllendirilmesinin gerekliliğini anlatmak için atalarımız "Marifet iltifata tabidir" demiş. Gerçekten de ödül almak, ödüllendirilmek güzel şey.

Bu yüzden Erişim Medya olarak Smart-i ödül törenini hayata geçirdik. PSM Awards ile 5 yıldır uzmanlaştığımız ödül programını bu kez sigorta sektörü için düzenledik. 100'e yakın başvuru oldu. Bağımsız ve tarafsız jüri üyelerimiz titiz bir çalışma sonucu 30'a yakın projeyi ödüle değer gördü. Hangi şirketlerin hangi projeleriyle ödül aldığını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz.

Böyle bir ortamda şirketlerin, müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya yönelik yeni ürünler çıkarması takdire şayan, ödüllendirilmesi gereken bir çaba.

Sigorta şirketleri gerçekten zor bir dönemden geçiyor. Faizler düşük, enflasyon yüksek. Bu ortamda doğru dürüst fiyatlama yapmak neredeyse imkansız. Toplanan fonları yönetmek, büyütmek enflasyona karşı korumak da zor. Düşünsenize, topladığınız fonları yüzde 20 faizle değerlendiriyorsunuz

ama teminat verdiğiniz, koruma altına aldığınız ürünlerin fiyatı yüzde 100 artıyor. İşte böyle bir ortamda teknolojiye yatırım yapan, yeni ürünler çıkaran şirketleri gerçekten takdir etmek lazım.

Amacınız moral bozmak değil ama gerçekleri de konuşmak lazım. Sektörün deneyimli yöneticilerinden Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş da acenteler toplantısında "gerçekleri" konuştu. Sektörün çok uzun zamandır görülmemiş bir negatif tablo içinde olduğuna dikkat çeken Dalaş, "Tablo sürdürülebilir olmaktan çıktı. Bu gidişle çok sayıda şirket pazardan çıkmak zorunda kalabilir. 37 yıllık sektör deneyimimde ilk kez bu kadar negatif bir tabloyla karşılaştığımı söylemek zorundayım" dedi.

Trafik sigortalarında serbest tarifieden çıkılması ve tavan fiyat getirilmesinin sektör açısından olumsuz sonuçlar doğurduğunu hatırlatan Dalaş, sorunları şöyle dile getirdi: "Trafik sigortalarına tavan fiyat getirildiğinden beri bu segmentin şirketler tarafından yönetimi iyice zorlaştı. Ancak tüm sorunu devlete veya mevzuata bağlamak da doğru değil. Çünkü tarife kısıtı getirilmeyen alanlarda da kâr edemiyoruz. Bir de ekonominin getirdiği bazı realiteler var. Sektör olarak primleri dolar 8 TL hesabıyla almışız ama şu anda 16-17 TL kur üzerinden hasar ödüyoruz. Dolayısıyla zaten kâr etmenin imkan ve ihtimali yok. Eskiden kâr edemesek bile eldeki kaynaktan elde edilen mali gelirle sigortacılıktan kaynaklanan zararı karşılardık. Şu anda ekonomide çok ciddi bir negatif reel faiz tablosuyla karşılaşıyoruz. Dolayısıyla mali gelirden de bir kayıp söz konusu. Çünkü elimizdeki para eriyor. Yani aslında sektör olarak özsermayemiz eriyor. Sigorta sektörü ciddi bir kan kaybı yaşıyor. Sermaye artırma ihtiyacını ertelemek hastayı iyileştirmiyor, tam tersi durumunu daha da ağırlaştırıyor. Bugün pazar payı yüzde 20-25'lerde olan şirketler yakın zamanda ya çok ciddi boyutlarda sermaye artırmak zorunda kalacak ya da pazardan çekilecek. Öyle görünüyor ki önümüzdeki yıllarda pazardaki şirket sayısı ciddi olarak azalacak."

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

TEMMUZ 2022



20

AKILLI YAŞAM için AKILLI SİGORTA çözümleri ödülleri aldı

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül programı Smart-i Awards'te kazananlar belli oldu. Finans dünyasının önde gelen temsilcilerinin bulunduğu törende, 9 farklı kategoride 10 Altın, 10 Gümüş, 7 Bronz olmak üzere 27 ödül sahiplerini buldu. Program, sektörün geleceğine ışık tutacak önemli bir panele de ev sahipliği yaptı...

10

Ray Sigorta, sürdürülebilirlik konusunda farkındalık yaratıyor

Risk sıralamasında hızla tırmanan küresel iklim değişikliği, birçok alanda olduğu gibi sigorta sektöründe de köklü değişimlere yol açıyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Bugünün ihtiyaçlarını gelecek kuşakların kaynaklarını tüketmeden karşılamak, çağımızın en önemli risk yönetimi konularından biri olmalı" diyor...

12

AXA çalışanlarına özel uygulamalar

"Sana Özel, Seninle Güzel" diyerek çalışanlarının hayatını kolaylaştıracak birçok dijital uygulama geliştiren AXA Sigorta, tıpkı müşterileri için olduğu gibi çalışanları için de çözüm ortağı oluyor...

14

"Büyümede sorun yok, kârlılıkta sıkıntı var"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, sektörün tüm olumsuzluklara rağmen 2022'nin ilk çeyreğinde yüzde 76 büyüdüğünü; sağlık, kasko ve yangın sigortaları gibi farklı alanlarda ise büyümenin yüzde 80-90'lara çıktığını açıkladı...

16

Quick müşterileri en çok "Pembe"yi sevdi!

Quick Sigorta'nın, anlaşmalı sağlık kuruluşlarına göre "Lacivert", "Yeşil" ve "Pembe" renkleriyle sınıflandırdığı tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü yoğun ilgi görüyor. "Şehrin en iyi hastanesi bana yeter" diyen sigortalılar, en çok "Pembe" seçeneği tercih etti...

40

Allianz'dan nakliyat sigortalarında HIZLI POLİÇE kolaylığı

Allianz Türkiye'nin nakliyat emtia abonman poliçesine sahip olan müşterileri için geliştirdiği uygulama sayesinde sevkiyatlara ait poliçeler sadece 60 saniyede üretilebiliyor. Aynı özelliklere sahip sevkiyatlar için çoklu giriş özelliğiyle birden fazla poliçe yine dakikalar içinde oluşturulabiliyor...

42

YTÜ, reasürans yüksek lisansı başlattı

Türk Reasürans ile Yıldız Teknik Üniversitesi arasında imzalanan iş birliği protokolü ile sigorta sektöründe yönetici adaylarının ve bilimsel çalışmaların gelişimini hedefleyen "İşletme Yönetimi İkinci Öğretim (Tezsiz) Yüksek Lisans" programı hayata geçiyor...

44

Orman gözetleme kulelerine Anadolu desteği

Anadolu Sigorta, Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle hayata geçirdiği projeye, yangına erken müdahalede hayati bir önemi bulunan gözetleme kulelerinin bakım ve onarımı ile teknolojik donanımlarına katkı sunacak...

46

Teknoloji devleri bir bir sigorta pazarına giriyor!

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, dijital dönüşüme vurgu yapıyor ve teknoloji şirketlerinin sigortacılığa ilgisine şöyle dikkat çekiyor: "Yeni nesil sigortacılar arasında Çinli devler Alibaba ve Tencent de var. Bu yeni oyuncular, yapay zekâ ve büyük veriye dayalı otomasyonun yeteneklerini sigortada kullanmaya kararlılar..."

Cüzdanım nerede?
**Juzdan'ım
burada!**



Hemen
indir

Juzdan

Yeni nesil ödeme platformu

Detaylı bilgi
juzdan.com.tr'de

Gençlerin markası: “Anadolu Sigorta”



Filiz Tiryakioğlu

Beykoz Üniversitesi’nin akademik desteğiyle Türkiye İtibar Akademisi tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen “G250 Türkiye Gençlik Endeksi 2022 Araştırması” sonuçları açıklandı. Anadolu Sigorta, sektörde gençlerin en çok itibar ettiği ve güvendiği marka oldu.

Araştırma kapsamında, 18 Nisan – 13 Mayıs 2022 tarihleri arasında bilgisayar destekli telefonla arama (CATI) yöntemi kullanılarak, 26 bölgeden 4 bin 863 kişiyle görüşme yapıldı. Böylece gençlerin en sevdiği ve güvendiği markalar belirlendi. 50’ye yakın farklı sektörde faaliyet gösteren şirket ve kurumların, gençlerin nezdindeki itibarı ve güveni ölçümlendi. G250 Türkiye Gençlik Endeksi Araştırma sonuçlarına göre sigorta sektöründe birinciliğe layık görülen Anadolu Si-

gorta, aynı zamanda Türkiye genelinde sektörden bağımsız olarak faaliyet gösteren markalar arasında 34’üncü sırada yer aldı.

Sigorta sektöründe gençlerin en güvendiği ve itibar ettiği marka olmaktan dolayı büyük bir mutluluk ve gurur duyduklarını açıklayan Anadolu Sigorta İ. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu “Gözlemlerimiz ve araştırmalarımız sigortacılık sektöründeki ürünlerin 18-35 yaş arası tüketicilere çok fazla hitap etmediğini gösteriyor. Buradan hareketle yeni nesil dijital sigortacılık uygulamamız Juno’yu hayata geçirdik. Juno’yu genç kitlenin önceliklerine odaklanarak, güçlü bir teknolojik altyapıyla hizmete sunduk. Kısa sürede gençler tarafından büyük bir ilgiyle kullanıldığına ve takip edildiğine şahit olduk. Juno bizim için sigortacılık deneyimlerimizi genç nesillerle paylaşmakta güzel bir uygulama fırsatı olmaya devam ediyor” dedi.

Sompo’nun Samuray acenteleri 2 yıl sonra yeniden bir arada



Salgın nedeniyle 2 yıldır yapılamayan Samuraylar Kulübü etkinliklerinin bu yılki ilk toplantısı, 7 Haziran Salı günü İstanbul Four Seasons Hotel’de gerçekleştirildi. Toplantıya, 9 bölgeden ve 10 farklı ilden toplam 40 acentenin yanı sıra aralarında Sompo Sigorta’nın üst yönetimi ve yöneticilerinin de yer aldığı 90 kişi katıldı.

Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, toplantıda acentelere şöyle seslendi: “Üretimimizin yüzde 90’dan fazlasını acente kanalından alan, acenteleriyle güçlü olan bir şirketiz. Çok güçlüyüz çünkü yaptığımız her işi akıl koyarak yapıyoruz. Şirketimiz, 20 yıl önce yüzde 100 Türk şirketi olarak kurulduğunda belirlendiği kurum değerleriyle bugün üstlendiğimiz, sahip çıktığımız değerlerimiz halen aynı. Bu değerler onur, güven, doğruluk, adillik, sadakat, görev bilinci ve saygı.

Bugün Sompo Sigorta olarak, 20 yıldır aynı değerlerle, büyüme yolculuğumuza devam ediyoruz. Ne mutlu ki yine bu değerleri kendine ilke edinmiş, sizlerden oluşan bir prestij kulübümüz var. Bu yıl kulübümüze yeni bir segment daha ekleyeceğiz. Japoncada ‘değerin yaratıldığı yer’ anlamına gelen Gemba acentelerimiz aramıza katılacak. Onların da aramıza katılmasıyla çok daha güçlü ve dinamik bir şekilde hep beraber büyümeyi sürdüreceğiz.”

Sompo Sigorta’nın Samuray acentelerini bir araya getiren etkinlikte finans uzmanı ve akademisyen Prof. Dr. Özgür Demirtaş da “Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz!” konulu özel bir sunum yaptı. Akşam yemeğinin ardından Samuraylar Kulübü acentelerine plaketleri takdim edildi ve gece, sanatçı Duygu Soylu’nun sahne aldığı keyifli programla son buldu.

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Doğa Sigorta, yöneticilerini kıdem plaketiyle onurlandırdı

Doğa Sigorta yöneticileri, 2022 yılının ilk yarısını değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve hareket planı çerçevesinde Strateji ve Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya geldi. Doğa Sigorta Yönetim ve İcra Kurulu, Bölge ve Departman Müdürlerinin katıldığı, Wyndham Grand İstanbul Levent'te bir gün boyunca süren toplantıda mevcut hedefler ve gelecek projeksiyonu için planlamalar görüşüldü.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın yaptığı açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, yılın ilk yarısında elde edilen performans sonuçlarını ve gerçekleşen hedefleri yöneticilerle birlikte değer-

lendirdi, strateji ve faaliyet planlamasında atılacak verimli kararlar alındı.

Toplantıda ayrıca, Doğa Sigorta ailesinin uzun yıllardır parçası olan ve marka değerinin güçlenmesinde emek veren yöneticiler, kendilerine özel olarak hazırlanan kıdem plakelerini Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar'dan teslim aldı.

Genel müdür yardımcıları ve departman müdürlerinin gün boyu yaptığı sunumlarla branş bazlı üretim ve hedeflerin konuşulduğu toplantıda ortaya çıkan yeni fikirler ve geliştirici önerilerle yol haritası yeniden belirlendi.

4. Ulusal Spor ve Kadın Zirvesi'nin ev sahibi Doğa Sigorta

Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın katkıları, Marmara Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Alanda Kadın Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (ESKAR) ve Harran Üniversitesi'nin organizasyonuyla 4. Ulusal Spor ve Kadın Zirvesi Şanlıurfa'da yapıldı. Zirveye Şanlıurfa Vali Yardımcısı Yasın Akgül, Gençlik Spor İl Müdürü Halil Eren, Harran Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Sabri Çelik, Marmara Üniversitesi ESKAR Müdürü Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu, Gençlik ve Spor Bakanlığı Bakan Danışmanı Prof. Dr. Nihat Gültekin, İstanbul Topkapı Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kamil Yazıcıoğlu, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, Doğa Sigorta Hasar Denetim ve Lojistik Saha Denetim Uzmanı Mehmet Emin Kırmızı, Milli Para Tekvando Sporucusu Avrupa ve Dünya Şampiyonu Şeyma Nur Talu, Paralimpik Milli Yelkenci Dünya Şampiyonu/Rekortmen Miray Ulaş, Kadın A Milli Futbol Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kırbaş, Yanış Takımı Koordinatörü Elif Tanca, Anadolu Ajansı Spor Haberleri Yayın Yönetmeni Ersin Şiyan ve TRT Spor Yorumcusu Fatih Doğan katıldı.

Nihat Kırmızı, zirveyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Doğa Sigorta olarak sporun her branşında kadınların artan başarısına ve sporda kadın girişimciliğine dikkat çeken



bu önemli zirveye ev sahipliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Türk sporunun ve sporcusunun gelişimi için verdiğimiz destekten mutluluk duyuyor, özellikle sporda kadının başarısına dikkat çeken bu önemli zirveye ev sahipliği yapmanın gururunu yaşıyoruz. 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesiyle sosyal sorumluluk projelerimizi ve sponsorluklarımızı ağırlıklı olarak gençliğe ve spora yönlendiriyor, sadece iş dünyasında değil sporda ve hayatın her alanında cinsiyet ve fırsat eşitliğinin her zaman destekçisi olmaya özen gösteriyoruz."

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası müthiş indirimlerle sizinle!

Garanti BBVA Emeklilik'ten BES'i olanlar,
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı müthiş indirimlerle* alıyor.
BES'iniz yoksa hem BES, hem Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
yaptırın, bu fırsatı kaçırmayın!

Ayrıntılı bilgi garantibbvaemeklilik.com.tr'de.



*Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda uygulanacak indirim oranları BES ürün
sahipliği ile ikamet edilen şehre göre %15-70 arasında değişmektedir.

senCard

Ray Sigorta, sürdürülebilirlik konusunda farkındalık yaratıyor

Risk sıralamasında hızla tırmanan küresel iklim değişikliği, birçok alanda olduğu gibi sigorta sektöründe de köklü değişimlere yol açıyor. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Bugünün ihtiyaçlarını gelecek kuşakların kaynaklarını tüketmeden karşılamak, çağımızın en önemli risk yönetimi konularından biri olmalı" diyor...

İklim değişikliği ve ona bağlı olarak yaşanan doğal afetler dünya genelinde etkisini ve şiddetini giderek artırıyor. Sigorta çözümlerini kişisel ve yerel gereksinimlerin yanı sıra tüm dünyayı etkisi altına alan küresel riskleri de gözetenek geliştiren Ray Sigorta, attığı her adımda sorumluluklarını sürdürülebilirlik ilkeleri ışığında planlıyor. Güncel riskler doğrultusunda farkındalık yaratmayı ve mücadele etmeyi öncelik olarak benimsediklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, bu noktada sürdürülebilirliğin önemini şöyle vurguluyor:

"Küresel araştırmalar, 2021 yılında iklim değişikliğine bağlı olarak yaşanan doğal afetlerin yol açtığı 280 milyar dolarlık hasarın 120 milyar dolarının sigorta korumasında olduğunu gösteriyor. Dünya Ekonomik Forumu ise yayınladığı Küresel Riskler Raporu'nda önümüzdeki 10 yıl içinde en ciddi etkiye sahip risklerin iklim değişikliği ve aşırı hava olayları olduğuna dikkat çekiyor. Artık gezegenimizin sağlığı ve geleceği hepimizin ana gündem konularından biri olmalı. Ray Sigorta olarak bu konuda, 200 yıllık sigortacılık deneyimine sahip 30 ülkede faaliyet gösteren grubumuzun bilgi birikiminden sonuna kadar yararlanmaya çalışıyoruz. Geçmişteki doğal afetleri inceleyerek elde ettiğimiz bilgilere göre risk haritalarını oluşturuyor, ürünlerimizin içeriğini toplumsal ihtiyaçlar doğrultusunda güncelliyoruz."

"GENÇLERİ VE YENİ NESİL PROJELERİ DESTEKLİYORUZ"

Ray Sigorta 2018 yılında, WWF-Doğal Hayatı Koruma Vakfı tarafından yürütülen projeye dâhil olarak genel müdürlük binasını "Yeşil Ofis" sertifikalı hale getiren Türkiye'deki sayılı şirketlerden biri olmuştu. Daha sağlıklı, daha yeşil ve daha temiz çözümlerle, sürdürülebilir bir yaşam kurmak için atılan her adımın arkasında olduklarını belirten Erdoğan, "Kaynakları bilinçli kullanarak enerji tasarrufu sağlayan mimari ve mühendislik projelerinin değerlendirildiği Solar Decathlon Avrupa'da bu yıl, İstanbul Teknik Üniversitesi ile Lübeck Uygulamalı Bilimler Üniversitesi akademisyenleri ve öğrencilerinden oluşan



Koray Erdoğan

Team Deeply High ekibinin ana sponsoru olduk. Ekip projenin inşaat sürecini tamamladı, jüri sunumları ve görüşmeler devam ediyor. Ray Sigorta olarak sürdürülebilirlikle ilgili bu projede gençlerimize destek olmaktan mutluluk duyuyoruz" diyor.

KÂĞITSIZ SİGORTACILIK DÖNEMİ

Ray Sigorta, "yeşil yatırım" kapsamında, elindeki stoklar bittikten sonra daha fazla poliçe kâğıdı basmayarak kâğıtsız sigortacılık dönemini başlatıyor. Kâğıt tüketimini azaltarak dijitalleşme yatırımlarını destekleyen şirket, çevresel anlamda da katma değer sağlıyor.

Ray Sigorta'nın ana sermayedanı VIG de kömür madenleri, termik santraller ve bu faaliyetlere ait inşaatlarda yeni projeler için teminat vermeyerek, düşük karbon seviyesini destekleyici adımlar atıyor.

Çıktığınız her yolda... Türkiye Sigorta tüm gücüyle yanınızda!

Geniş güvence kapsamı sunan
çok avantajlı kasko ürünleri
Türkiye Sigorta'da!



0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

AXA çalışanlarına özel uygulamalar

“Sana Özel, Seninle Güzel” diyerek çalışanlarının hayatını kolaylaştıracak birçok dijital uygulama geliştiren AXA Sigorta, tıpkı müşterileri için olduğu gibi çalışanları için de çözüm ortağı oluyor...

AXA Sigorta, çalışma arkadaşlarının da çözüm ortağı oluyor ve onlara “Sana Özel, Seninle Güzel” diyerek herkesi ayrı bir yetenek olarak değerlendiriyor. Çalışanların bireysel ihtiyaçlarına ve beklentilerine odaklanan AXA Sigorta, insan kaynakları uygulamalarının temelini “yetenek yönetimi”ni alıyor.

AXA Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Zeynep Ergenç, “Eğer bu yıl Türkiye’de AXA Sigorta’nın 130’uncu yılını kutluyor ve başarı öyküsünü anlatıyorsak; bu o başarı öyküsünü yazmak için emek veren AXA’lılar sayesinde. ‘Her adımda çözüm ortağı olan işveren’ vizyonunu benimseyen bir şirket olarak biz de başarımızın ardında yatan en önemli faktörün, çalışma arkadaşlarımız olduğunun ve gelecekteki başarımızın kaynağının da yine onlar olacağının bilincindeyiz” diyor.

AXA Sigorta, yetenek yönetimi sürecini “yeteneği keşfetme ve kazandırma”, “işe başlama ve oryantasyon”, “yeteneği geliştirme ve performansı yönetme” ve “bağlılık ve motivasyon” adımlarıyla birleştirerek hayata geçiriyor. Bu süreç sayesinde her bireyin gelişim süreci, istekleri, ihtiyaçları ve yetenekleri bireysel olarak değerlendiriliyor. Böylece AXA Sigorta’daki her bir yeteneğin farklı ihtiyaçlarına yönelik, kişiye özel gelişim aksiyonları planlanıyor.

HİBRİT ÇALIŞMA MODELİ, KARIYER FIRSATLARI

Yenilikçi, esnek ve sade çalışma modeli YES’i hayata geçiren AXA Sigorta, çalışanlarına hem uzaktan çalışmanın hem de ofiste birlikte üretmenin avantajlarını yaşatacak hibrit bir çalışma modeli sunuyor. Buna ek olarak tüm yenilikçi ve esnek uygulamalarını YES çatısı altında toplayan şirket, yaz aylarında herkesin kendisinin belirleyeceği iki haftalık bir süreçte dilediği yerden çalışmasına olanak sağlarken, 15 Kasım-15 Ocak tarihleri arasında da uzaktan çalışma fırsatı sunarak AXA’lıların yılı daha verimli ve keyifle bitirmesini amaçlıyor.



Zeynep Ergenç

AXA, kariyer fırsatlarıyla da öne çıkıyor. Staj programı AXIS (AXA Intern Story) ile gençler, şirketin uluslararası bilgi birikimiyle kariyer yolculuklarına hazırlanma fırsatı yakalıyor. AXIS Talks isimli uygulamayla AXIS’ler şirket içindeki tüm yöneticilerle sohbet etme imkânı bulurken, kişiye özel mentorluk deneyiminden de yararlanabiliyor.

“Casebot” isimli dijital vaka uygulamasını kullanarak sektörde bir ilke imza atan AXA Sigorta, AXIS programının işe alım süreçlerinde bu yeni teknolojiyi benimsiyor. Bu uygulamayla 2021 yılında bin 780 genç yeteneği aynı anda değerlendirme fırsatı yakalayan şirket, gençlere değişime açıklık, analitik beceri, sonuç odaklılık gibi yetkinliklerin ölçümlemesine olanak sağlayan chatbot destekli, oyunlaştırılmış egzersizler içeren online bir deneyim sunuyor.

AXA’lılara özel hazırlanan AXA BİZ İK mobil uygulaması ise izinlerden işle ilgili masraflara, iş seyahatlerinden vize taleplerine kadar günlük süreçlerin hızlı ve kolay bir şekilde tamamlanmasını sağlıyor.



Doğa
sigorta

Bu yaz doğal olarak
İÇİMİZ RAHAT



**Konut
Paket
Sigortası**

**Seyahat
Sağlık
Sigortası**

**Kasko
Sigortası**

**Ferdi Kaza
Sigortası**

www.dogasigorta.com 0 850 811 51 00

“Büyümede sorun yok, **kârlılıkta** sıkıntı var”

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, sektörün tüm olumsuzluklara rağmen 2022'nin ilk çeyreğinde yüzde 76 büyüdüğünü; sağlık, kasko ve yangın sigortaları gibi farklı alanlarda ise büyümenin yüzde 80-90'lara çıktığını açıkladı...

TSB Başkanı Atilla Benli, 2022'de sektörün büyüme açısından bir sıkıntı yaşamayacağını belirterek, “Sanayi dışı büyüme açısından sigorta sektörünün yine reel olarak büyüme devam edeceği bir yıl gibi görünüyor” dedi.

Benli, “Türkiye Sigorta Sohbetleri” programına katılmak üzere geldiği Adana'da yaptığı açıklamada, sigorta sektörünün geçen yılı yüzde 36 büyümeyle tamamladığını anımsattı. Covid-19 sonrası oluşan lojistik sorunları, Rusya-Ukrayna savaşı ve bunların ekonomiye yansımaları sigorta sektörünün de zor bir döneme girdiğini anlatan Benli, olumsuzluklara rağmen 2022'nin ilk çeyreğinde yüzde 76 büyüme kaydedildiğini açıkladı.

“KÂRLILIKTA SIKINTILI BİR DÖNEME GİRİYORUZ”

Benli, sağlık, kasko ve yangın sigortaları gibi farklı alanlarda da büyümenin yüzde 80-90'lara çıktığını dile getirerek, şöyle konuştu:

“Büyümede sorun olmasa da 2022, teknik kârlılıkta zor bir yıl. Bilançolardan gördüğümüz kadıyla frekans ve hasar prim oranları arttı. Bundan dolayı da kârlılık açısından önceki yıla göre biraz daha sıkıntılı bir döneme giriyoruz. Bu yıl bilanço yönetimi biraz daha zor olacak. Yine de sektörel bazda sanayi dışında büyüme açısından sigortanın reel olarak büyüme devam edeceği bir yıl gibi görünüyor.”

İLK AKLA GELEN ÜRÜN BES

BES'e verilen devlet desteğinin yüzde 25'ten 30'a çıkarıldığını da anımsatan Benli, bu sistemin Türkiye'de tasarruf merkezi haline geldiğinin altını çizdi:

“Tasarruf anlamında Türkiye'de ilk akla gelen ürün BES oldu. 2022, BES'in önemli sıçrama yapacağı yıl. Bir de otomatik katılım sistemi (OKS) var. İşe başlayanlar otomatik olarak buraya giriyorlar. Gönüllü olarak kalıyor veya çıkıyorlar.



Atilla Benli

18 yaş altının katılımcı sayısında 300 binleri geçtik, 400 bine doğru yaklaşıyoruz. Beklediğimizden hızlı bir gelişme oluyor. Bütünleşik sigortalar dediğimiz, BES ile hayat dışı sigortaların birleşmesinin önü açıldı. Bunun yanında 45 yaş üstü OKS'ye giriş yoktu. 45 yaş üstü çalışanlar da isterse girebilecek.”

“UZUN VADELİ FONLAR BİRİKTİRİYORUZ”

Benli, sigortanın sermaye piyasasına katkısının çok fazla olduğuna dikkat çekerek, şöyle konuştu: “Bizler uzun vadeli fonlar biriktiriyor ve bunları Türk sermaye piyasalarında değerlendiriyoruz. Bu sayede hazine bonosuna kadar sermaye piyasasındaki tüm olanaklara uzun vadeli kaynak sağlayabilen bir sektörüz. Sigorta sektörünü ne kadar büyütürsek, Türkiye'nin büyüme oranına katkısı da o kadar çok olacak. Büyümeye etki açısından diğer sektörler göre çok daha önemli bir yere sahibiz. Türkiye'de son 5 yıldır ciddi bir fırsat penceresi açıldı. Türkiye Sigorta Birliği ve sigorta şirketleri olarak devletin de desteklediği bu fırsat penceresinden yararlanıp, şu anda bizim eş değer ülkelerden geride olan oranı hızla bu seviyelere getirip, ülke ekonomisine en büyük katkıyı yapmak istiyoruz. Araştırmalar, son 5 yıl içerisinde sigorta açığının en hızlı kapatan ülkeler arasına girdiğimizi gösteriyor.”



Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha:
Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek
tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle
müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

Quick müşterileri en çok “Pembe”yi sevdi!



Eyüp Özsoy



Ahmet Yaşar

Quick Sigorta'nın, anlaşmalı sağlık kuruluşlarına göre “Lacivert”, “Yeşil” ve “Pembe” renkleriyle sınıflandırdığı tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü yoğun ilgi görüyor. “Şehrin en iyi hastanesi bana yeter” diyen sigortalılar, en çok “Pembe” seçeneği tercih etti...

Salgın döneminde tamamlayıcı sağlık sigortasında yakalanan büyüme trendi bu yıl da sürüyor. Quick Sigorta'nın piyasaya sunduğu yeni ürünü Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası da acenteler ve sigortalılar tarafından yoğun ilgi görüyor.

ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ FARKI

Quick Sigorta, sektörde en az üçüncü yılın sonunda verilen ömür boyu yenileme garantisi hakkını, ilk yılın sonunda müşterileriyle buluşturuyor. Ayrıca, başka bir sigorta şirketinde sağlık sigortası olup da ömür boyu yenileme garantisi kazanamamış kişilere, bir tam yıl kesintisiz sigortalı olmaları halinde ömür boyu yenileme garantisi hakkı veriyor.

ÜÇ FARKLI SEÇENEK

Sigortalının, yaşadığı bölgeye en yakın yerden başlayarak satın alabileceği geniş hastane ağını “Lacivert”, “Yeşil” ve “Pembe” renk kodlarıyla sınıflandıran Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, şehrin en iyi hastanelerini müşterileriyle buluşturmaya önem veriyor. Fiyat avantajıyla dikkat üzerine çeken ürün, geniş kapsamlı

teminatlarının yanı sıra 7/24 online tıbbi danışmanlık, online psikolojik danışmanlık online diyetisyen, evde tıbbi bakım, diş bakım, göz kontrol, mamografi/meme USG, PSA, check-up ve doktor ikinci görüş gibi 10'dan fazla ek hizmeti policede içeriyor.

EN ÇOK SATIN ALINAN İLLER VE CİNSİYET DAĞILIMI

58 ilde satışa sunulan Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası; Gaziantep, Mersin, Diyarbakır gibi Anadolu illerinin yanı sıra en çok İstanbul, Kocaeli ve Bursa illerinde satın alınıyor. “Şehrin en iyi hastanesi bana yeter” diyen Quick Sigortalılar, en çok “Pembe” kodlu hastane ağını seçiyor. Portföy dağılımı ise yüzde 56 kadın, yüzde 44 erkek sigortalı şeklinde oluşuyor.

YENİ ÜRÜNLER YOLDA

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın bize duyduğu güvenin bir göstergesi olan bu ilgiden çok memnunuz. Quick Sigorta olarak müşteri memnuniyetini devam ettirerek yeni kitlelere ulaşmak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. 2025 yılı sonunda 8 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip olacağı öngörülmüyor. Ezber bozan yeni sağlık ürünlerimizle fark yaratmaya ve 8 milyon müşteriye dokunmaya devam edeceğiz.”

Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy da “Sağlık sigortası branşı Nisan 2022 sonu itibarıyla yüzde 77 büyüdü. Bu trendin hızla devam edeceği ve yıllık 5.5 milyar TL'nin üzerinde sağlık sigortası prim üretimine ulaşılacağı öngörülmüyor. Quick Sigorta olarak biz de bu büyümenin içinde olmaya devam edeceğiz” değerlendirmesini yaptı.



Bu Hikayede Biz de Varız

Türk Voleybolu'nun Sponsoru ve Değerler Ortağıyız

Her büyük hikaye yola çıkmakla başlar.

Bizim Türk Voleybolu'yla hikayemiz de 3 yıl önce ilk adımı atarak Kupa Voley turnuvasının isim sponsoru olduğumuz çok değerli bir yolculukla başladı.

Ülkemizin yükselen değeri olan, başarıları, azimleri ve cesaretleriyle göğüslerimizi kabartan, saha içi ve saha dışı tutumlarıyla ilham veren kulüplerimizi ve voleybol milli takımlarımızı sonuna kadar destekliyoruz.

YTÜ, reasürans yüksek lisansı başlattı



Türk Reasürans ile Yıldız Teknik Üniversitesi arasında imzalanan iş birliği protokolü ile sigorta sektöründe yönetici adaylarının ve bilimsel çalışmaların gelişimini hedefleyen “İşletme Yönetimi İkinci Öğretim (Tezsiz) Yüksek Lisans” programı hayata geçiyor...

Türk Reasürans ve Yıldız Teknik Üniversitesi’nin iş birliğinde oluşturulan ve sigorta sektöründe yönetici adaylarının ve bilimsel çalışmaların gelişimini hedefleyen tezsiz yüksek lisans programına ilişkin protokolün imza töreni, 7 Haziran’da YTÜ Davutpaşa Kampüsü’ndeki tarihi Otağ-ı Hümayun binasında yapıldı. İş birliği protokolü doğrultusunda İşletme Yönetimi İkinci Öğretim (Tezsiz) Yüksek Lisans programı, tam burslu olarak 30 öğrenciye ücretsiz eğitim sağlayacak. Programın amacı, “Sigortacılık sektörüne evrensel değerleri benimsemiş, yönetişime önem veren yönetici ve girişimciler yetiştirmek ve sektörde, başta reasürans olmak üzere pazarlama, satış, üretim, finans-muhasebe, yönetim organizasyon gibi alanlarda iş ve kariyer olanağı sağlamak” şeklinde belirlendi.

İşletme Yönetimi master programı altında açılacak olan Reasürans alt programı çerçevesinde Türk Reasürans, ana faaliyet

konusu olan “reasürans” alanında bilgi ve deneyimleri eğitime katılacak öğrencilere aktaracak.

GÜZ DÖNEMİNDE BAŞLAYACAK

Öğrenciler, iki dönem boyunca toplam 10 ders, artı bir dönem projesi şeklindeki programda hafta içi her gün yüz yüze olarak 19:00-21:50 saatleri arasında eğitim görecektir. Program 2022-2023 Güz döneminde öğrenci almaya başlayacaktır.

Tam burslu olmak için başvuruda bulunacak adaylar Yıldız Teknik Üniversitesi online altyapısı olan lisansustu.yildiz.edu.tr sistemini kullanarak başvurularını yapabilecek. Başvuruların değerlendirilmesi ve yazılı, sözlü sınavların Eylül 2022 başında yapılması planlanıyor.

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, imza töreninde yaptığı konuşmada, bu programın Türk Reasürans’ın kuruluş amaçları arasında yer alan “sektörün olgunluğuna katkı sağlayacak projeler geliştirme” misyonunun adımlarından biri olduğunu vurguladı. Eren, Türk Reasürans’ın desteğiyle programı tamamlayacak adayların sigortacılık ve Türk Reasürans’ın mesleki ve teknik eğitim desteğiyle de reasürans alanlarında donanım sahibi olacağını ve burada öğrendiklerini sektörün faydasına sunacaklarını anlattı. Selva Eren, “Reasürans ile ilgili derslere Türk Reasürans’ın tecrübeli yöneticileri ve sektör profesyonelleri destek verecek. Bu programı tamamlayacak öğrencilerin sektörümüze yönetici ve/veya yönetici adayları olarak önemli katkıları olacağına inanıyorum” dedi.

Görüntülü görüşme ile VakıfBanklı olmak esnaf ve KOBİ'ler için çok kolay

VakıfBank Mobil'i açın, T.C. Kimlik Kartınızı okutarak görüntülü görüşme yapın.
Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz. Hem de şubeye gitmeden, kurye beklemeden.

VakıfBank, daima seninle.



*Cihazda NFC desteği olmadığı ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr

Kurye
beklemek
yok*

Şubeye
gitmek
yok

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) /vakifbank

AKILLI YAŞAM için ÇÖZÜMLERİ ÖD

Türkiye sigorta sektörünün ilk ve tek inovasyona dayalı ödül töreni. Finans dünyasının önde gelen temsilcilerinin bulunduğu tören, sektörün geleceği üzerine 27 ödül sahiplerini buldu. Program, sektörün geleceği



AKILLI SİGORTA DÜLLERİNİ ALDI

dül programı Smart-i Awards'te kazananlar belli oldu.
nde, 9 farklı kategoride 10 Altın, 10 Gümüş, 7 Bronz olmak
ne ışık tutacak önemli bir panele de ev sahipliği yaptı...



Smart-i Awards, sigortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla bu yıl ilk kez düzenlendi. Finans dünyasının önde gelen temsilcilerinin bulunduğu ödül töreni, 23 Haziran günü İş Sanat Kültür Merkezi'nde yapıldı.

Sigorta, finans ve teknoloji sektörleri başta olmak üzere daha birçok sektöre Akıllı Yaşam ve PSM dergileriyle ulaşan, her gün yüz binlerce okuyucusunu sigortagundem.com, ps-mmag.com ve ekonomimanset.com web sitelerinde internet haberciliği ve interaktif iletişim kanallarıyla buluşturan Erişim Medya Grubu'nun organizasyonu olan Smart-i Awards, kuruluşundan bu yana sigorta sektörünün beklentilerine cevap veren ve katma değerli işleriyle sektörün nabzını tutan Akıllı Yaşam dergisi ve Sigorta Gündem'in 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel projelendirildi.

BAŞVURU GELİRLERİ TTGV'YE AKTARILDI

Yaratıcılığı teşvik etmek ana hedefiyle yola çıkan bu özel programa sektörün önde gelen kuruluşları da sponsorluklarıyla katkı sağladı. Ödül Sponsoru, sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigortalar Birliği oldu. CPP Group Türkiye, Fineksus, RS Otomotiv Grubu ve SFSYazılım ve Danışmanlık da programı destekleyen kuruluşlar olarak yer aldı.

Yarışma başvuru gelirleri Türkiye Teknolojiyi Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) "Teknolojiyi Üreten Türkiye'nin Genç Yüzü" eğitim programına aktarıldı. Böylece yarışmacılar bir yandan ödüller için yarışırken, bir yandan da önemli bir sosyal sorumluluk projesine imza atmış oldu.

9 KATEGORİDE 27 ÖDÜL DAĞITILDI

Erişim Medya Yayın Danışmanı Abdullah Çetin, İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç, Fiona Teknoloji ve Danışmanlık Kurucu Ortağı Ertuğrul Bul, HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan, VC Özel Sermaye Sektörü Kıdemli Danışmanı Nolwenn Allano, Habertürk Editörü Rahim Ak, Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür ve FinTek İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan oluşan jüri, projeleri iki turda titizlikle değerlendirdi. İlk tur online ortamda yapıldı. İkinci turda jüri üyeleri bir araya geldi ve finalistler belirlendi. 23 Haziran'da düzenlenen törende de "Dijital Dönüşüm", "En İnovatif Ürün", "En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı", "En İnovatif Hızlandırma Programı", "Fark Yaratıcılar", "Sosyal Sorumluluk", "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi", "Yılım Ekibi" ve "Yılım InsurTech'i" olmak üzere 9 kategoride 10 Altın, 10 Gümüş ve 7 Bronz Smart-i sahiplerini buldu.

"DİJİTALLEŞMEDEN KORKMAYALIM, DENEYİ İYİ KURALIM"

Törenin açılış konuşmasını Erişim Medya Genel Yayın Koordinatörü Barış Bekar yaptı. Bekar, "4 yıldır PSM Ödülleriyle teknoloji ve finans sektörünün inovatif projelerini ödüllendirmek için bir araya geliyorduk. Bu yıl stratejik bir karar alarak ödül programlarını ayırdık ve sigorta sektöründe fark yara-



Erişim Medya Genel Yayın
Koordinatörü Barış Bekar

tan şirketleri öne çıkarmak üzere Smart-i'yi hayata geçirdik. Smart-i ekibi olarak, büyük bir özveriyle çalışan, müşterilerinin ihtiyaçlarını önceden görüp proaktif davranarak çözümler geliştiren ve sektörümüzün hızla büyümesine katkı yapan tüm şirketlerin kurucu, yönetici ve çalışanlarına emekleri için çok çok teşekkür ediyoruz. Akıllı Yaşam dergisi ile Sigorta Gündem haber sitesinin 10'uncu yılı dolayısıyla başlattığımız Smart-i de umarım PSM Ödülleri gibi uzun soluklu olur ve sigorta sektöründeki yenilikleri ödüllendirmeye, yeniliklere kafa yoran gençleri desteklemeye devam eder" dedi.

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar da törende bir konuşma yaptı. Yaşar, özetle şu mesajları verdi: "Marifet, iltifata tabidir. Yapılan işlerin, çıkarılan ürünlerin ödüllendirilmesi gerçekten çok önemli ve motive edici. Hayat bir dengeden ibaret. Başarı için bu dengenin iyi kurulması gerekiyor. Bu yüzden çalışma hayatım boyunca hep iyi dengeler kurmaya çalıştım. İnsan olmadan teknoloji tek başına işe yara-



Maher Holding Sigorta Grubu
Başkanı Ahmet Yaşar



ma, acenteler olmadan da bu sektör olmaz. Ancak teknolojik gelişmeleri de yadsıyamayız. Acentelerin şunu bilmesi lazım: Korkunun ecele faydası yok. Dijitalleşmekten korkmasınlar, bu konuda bize engel olmasınlar. Biz süreçleri dijitalleşerek hızlandırıyoruz. Bunu iyi değerlendirirsek hep birlikte çok daha iyi işler yapabiliriz. Smart-i için başvuruların dijitalleşme alanında yoğunlaşması da bu açıdan umut verici. Bu vesileyle tüm kazananları kutluyorum. Ödül alamayanlara da üzülmeden yeni ürünler çıkarmaya devam etmelerini öneriyorum.”

SEKTÖRÜN GELECEĞİNDE SIRADA NE VAR?

Smart-i Awards, inovatif projeleri öne çıkararak yaratıcılığı teşvik ederken, sektörün geleceğine ışık tutacak toplantılara da ev sahipliği yaptı. “Sigorta Sektörünün Geleceğinde Sırada Ne Var?” temasıyla düzenlenen panelin ilk oturumunun konusu “InsurTech’ler fırsat mı tehdit mi?” oldu. Smart-i Awards Jüri Üyesi ve Fiona Teknoloji Danışmanlık Kurucu Ortağı Ertuğrul Bul’un moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelin konuşmacı-

ları arasında Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, Sigortam.net CEO’su Bora Uludüz ve İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Fıncancı yer aldı. Panelde, dijitalleşme; blokzinciri (blockchain), yapay zeka, makine öğrenimi, Metaverse gibi yeni teknolojiler, yeni oluşumların sigortacılığın geleceğini nasıl şekillendireceği ele alınırken, InsurTech’lerin konumu masaya yatırıldı.

Panelin ikinci oturumu “Risk azaltıp kazanç artıran iş ortaklıkları” başlığı altında Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO’su Burak Kutlu moderatörlüğünde gerçekleştirildi. Enqura CCO’su Hasan Emre Özgür, Fineksus Satış & İş Geliştirme Direktörü Necati Yavaş ve RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal’dı’nın konuşmacı olarak katılacağı oturumda; yeni teknolojiler ve hızlanan dijitalleşmenin sigorta şirketlerinin dışarıdan hizmet alımlarını, iş birliklerini ve iş ortaklıklarını nasıl etkilediği tartışılacak. Şirketlerin sunduğu ürün ve hizmetlerin yanı sıra plan ve hedeflerinden de bahsedildi.



DİJİTAL DÖNÜŞÜM

■ ALTIN SMART-I

■ Anadolu Sigorta

■ AS'lı Yapay Zekâ ile Görüntüden Hasar Tahminleme Projesi



Salgınla değişen tüketici davranışları ve sosyal mesafenin artan önemiyle ileri teknoloji çözümler hizmet süreçlerine daha fazla dahil edilmeye başladı. Anadolu Sigorta da bu doğrultuda hasar tespiti için gereken klasik yöntemlerin ötesine geçip zaman ve mekandan bağımsız daha kısa sürede hizmet sağlamayı, rekabet gücünü ve tercih edilirliliğini artırmayı amaçladı. İç kaynaklarla geliştirilen 20'den fazla yapay zeka modeliyle görüntüden hasar tahmini yapılmaya başladı. AS'lı'nın görüntü işleme yeteneğini hasar sistemiyle entegre ederek inovasyon çalışmalarını hızlandırıldı. En çok karşılaşılan hasar tiplerinde, sigortalılar ve acentelerin ulaşabileceği iç sistemlerle uçtan uca özerk hizmet sağlanması hedeflendi. Klasik hasar tasfiye süreçlerinin dışında çıkılarak sigortalılara kendi kendilerine yapabilecekleri, bir nevi kişiye özel hasar hizmeti sunulmuş oldu. Böylece hasarı değerlendirip, gerçek zamanlı maliyet tahmin edip, hasar süreçlerini otomatikleştirmek mümkün hale geldi.

Anadolu Sigorta hasar sistemiyle entegre çalışan AS'lı, fotoğraftan hasar tespiti yapıyor. Araca ait 24 parçayı fotoğraf

veya video üzerinden tanıyarak hasarlı parçaları tespit edebiliyor, bu tespitin ardından değişim veya onarım kararı verebiliyor. Ayrıca rayiç bedel kontrolüyle ağır hasar tespiti yapıp bir hasar raporu oluşturabiliyor. Hasarın uygunluğunun tespitiyle, hasarsızlığı bozmayan mini onarım hizmetine yönlendirme sağlıyor. Fotoğrafın arabaya ait olup olmadığını, marka, model ve rengini, ağır hasarlı olup olmadığını, yakın çekilmiş araba fotoğraflarının hasar tespitini ve parça analizini yapıyor. Hasarın bütün parça üzerindeki oranını tespit ederek, ileri teknolojik modellerin çıktılarının hasar tespitinde kullanılmasına da katkı sağlıyor. Asli.ai internet sitesinde kullanıcılar, araçlarında oluşan hasara ait fotoğraflarını paylaşıp çok kısa bir süre içinde hasar tespit tahminine ulaşabiliyor.

Bu şekilde yaklaşık 110 bin hasar dosyası ve 3 milyondan fazla fotoğrafı analiz edildi. Projeyle kağıt işleri ve değerlendirme uzmanı analizi dahil 25 gün olan hasar talebi için ortalama süre, fazladan çaba olmadan 5 güne indirildi.

Bu teknoloji sayesinde hasar dosya inceleme süreleri yüzde 80'e kadar düşürüldü. Mini onarım asistan hizmeti doğru şekilde yönlendirilerek kullanımı artırıldı. Ağır hasar dosyalarında yüksek ekspertiz maliyetleri ve uzun inceleme süreleri azaltıldı. Parça değişim ve onarım kararlarında oluşabilecek suistimallerin tespitinde aktif rol oynadı. Ekspertlerin hasarlı parçalar için verecekleri değişim ve onarım kararlarına yardımcı olundu.



Dijital Dönüşüm kategorisinde Smart-i kazananlara ödülleri Erişim Medya Genel Yayın Yönetmeni Kayhan Öztürk takdim etti...

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Anadolu Sigorta

■ SOBE - Suistimal Tespit Platformu

Sigorta sektöründeki şirketler için suistimal en büyük problemlerden biri. Organize suç yapılarında ise hasar paydaşları hatalı hasar bildirimlerinde bulunuyor. Bu yanıltıcı bildirimler maddi ve bedeni hasarları içerebiliyor. Organize suç örgütlerinin temel amacı, sigorta şirketlerini yanıltarak hasar ödemesi sağlamak. Anadolu Sigorta, bu doğrultuda bir sigorta suistimali tespit süreci geliştirdi. Oto sigortaları için hasar dosyalarındaki suistimal olayları; analitik model, kural motorları, sosyal ağ analiziyle kişiler arası etkileşimler ve hasar dosyalarındaki anomali senaryoları tespit edildi. SOBE (Suistimal Tespit Platformu) sayesinde etkin suistimal tespiti için gerekli yöntem ve kabiliyetler elde edildi. Böylece daha önce kullanılan paket ürün “emekli” edildi.



Bilindiği gibi, organize suistimallerin yakalanması dosya bazlı yapılamıyor. Bütün dosya ilişkilerini SNA ile inceleyen SOBE ise organize çetelerin tespitinin kolayca yapılmasını sağlıyor.

Anadolu sigorta, bu projeyle Türkiye’de bir suistimal platformunu şu modüllerle canlıda kullanan tek sigorta şirketi oldu: Kural motoru, makine öğrenmesiyle skor hesaplayan analitik akış, sosyal ağ analiziyle organize suç tespiti. Eski uygulamaya kapatıldı ve yıllık yaklaşık 50 bin Euro bakım ve ortalama 50 bin Euro da geliştirme maliyeti sıfırlanmış oldu. Eski platforma göre suistimal tespit oranı yüzde 51 iyileştirildi. 2021’in son çeyreği ile 2022’nin ilk çeyreğini kapsayan 6 aylık dönemde, eski sistemin uygulandığı bir önceki aynı döneme göre yaklaşık 11 milyon TL daha fazla tasarruf elde edildi. Daha önce organize suistimal tespiti manuel ve çok kısıtlı verilerle 3 ayda yapılabiliyordu. Artık bütün hasar dosyaları arasındaki ilişkisel ağ 2 saatte hazırlanabilir oldu. Organize suistimal tespit modülü sayesinde 5 adet çete tespit edildi ve emniyet güçlerine ihbar edildi. Bu sayede de yaklaşık 3 milyon TL tasarruf sağlandı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Payten Türkiye

■ AXA Sigorta Self Servis Dijital Tahsilat

BKM’nin “İnternette Yapılan Kartlı Ödeme İşlemleri” raporunda, yerli ve yabancı kartların yurt içi kullanımında TL bazında Ocak 2022’de geçen yılın aynı ayına oranla yüzde 54 büyümeye görünüyor. Online işlem süreçlerinde terklerin en çok yaşandığı ödeme adımının daha kolay ve güvenli hale getirilmesi bir zorunluluk haline geldi. Hızla artan online işlem hacimlerini ve müşteri memnuniyetine bağlı satış dinamiklerini gören AXA Sigorta, Payten Merchant Safe Unipay (MSU) ödeme çözümüyle daha kolay ve güvenli bir tahsilat sistemi hayata geçirdi. AXA Sigorta Self Servis Dijital Tahsilat projesiyle yüz yüze ve telefonda yapılan satışlarda kredi kartının 16 hanesini paylaşmak istemeyen tüketicilerin SMS ya da e-mail aracılığıyla gönderilen link ile ödemelerini Payten’in MSU ödeme sayfası üzerinden 3D Secure yöntemiyle güvenli bir şekilde yapmaları ve otomatik olarak oluşan poliçelerine ulaşmaları sağlandı. Proje sigorta



sektörüne özel, kredi kartının ilk 6 ve son 4 hanesiyle güvenli işlem yapılabilmenin ilk örneklerinden. Bu projeyle AXA Sigorta, ekiplerinin verimliliğini artırırken müşteri memnuniyetindeki yarattığı farkla rakiplerinden ayrılmayı amaçladı. Payten Ar-Ge ekibi ve AXA Sigorta’nın ekiplerinin ortak çalışmaları sonucunda Merchant Safe Unipay ödeme geçidi, AXA Sigorta’nın tüm kanallardan gelen online tahsilatların işlenmesini sağlıyor. Böylece akıllı işlem yönlendirme, kredi kartlarının ilk 6 son 4 hanesiyle güvenli işlem yapılabilme, iptal-iade yönetimi ve tek ekrandan tüm ciro ve tahsilatın takibinin yanı sıra bölge organizasyonlarında görev yapan yerel personele özel giriş yetkileri tanımlayarak raporlama ekranları kullanımı gibi anlık iş süreçlerini kolaylaştıracak teknolojik bir altyapı sağlandı ve bu süreçlerin aynı anda merkezi yönetim gözetiminde takibi mümkün kılındı. AXA Sigorta Self Servis Dijital Tahsilat projesi kapsamında link ile ödeme modülü sayesinde iletişim kanalında yüz yüze ve telefon aracılığıyla gerçekleşen satışlarda kart bilgilerini iletmek istemeyen müşterilere e-mail ya da SMS aracılığıyla kişiye özel link gönderilerek ödemelerini 3D Secure yöntemiyle hızlı ve güvenli bir şekilde yapmaları ve otomatik olarak oluşturulan poliçelerine online olarak erişimleri sağlandı.

■ BRONZ SMART-i

■ Sanction Scanner

■ Secure Insurance

Salgın döneminin getirdiği şartlar ve dijital adaptasyon sigorta pazarını büyüttü. Özellikle dijitalleşmenin artmasıyla hızlı başvuru ve müşteri edinim süreçleri yle tanıştık. Ancak bu yenilikler finansal riskleri de beraberinde getiriyor. Sigorta



şirketleri ve InsurTech’ler de finansal suçlarla mücadelede düzenlemelere uymak zorunda olan finans kuruluşları arasında. AML/KYC (kara para aklama/müşterini tanı) yükümlülüklerini küresel regülasyonlara uygun şekilde yerine getirmekle yükümlüler. Artan dolandırıcılık idealleri ve düzenleyici baskılarına karşı uyumluluk ekipleri, otomatikleştirilmiş AML süreçleriyle şüpheli varlıkları ve etkinlikleri gerçek zamanlı olarak ortaya çıkarabiliyor. Bu noktada Sanction Scanner çözümleri, sigorta şirketlerinin düzenleyicilerin beklentilerini karşılamasını ve mevzuattaki sürekli değişikliklere ayak uy



durmasını sağlıyor. Şirketin Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen ödüllü yapay zekâ destekli çözümler, hem başlangıç hem de operasyonel maliyetleri minimize ederek müşteri katılımı ve izleme süreçlerini otomatikleştiriyor, zamanın etkili bir şekilde kullanılmasını mümkün kılıyor.

AML çözümlerinin tüm özelliklerini destekleyen güçlü API sayesinde Sanction Scanner saatler içinde kolayca ana sisteme entegre edilebiliyor. Böylece süreçler yüzde 100 otomatize hale getirilerek iş yükü azaltılıyor. Sigorta sektörü oyuncularını, Sanction Scanner tarama yazılımıyla müşterilerini, 220'den fazla ülkenin 3 milyondan fazla yaptırım PEP ve olumsuz medya verilerinde saniyeler içinde tarayarak, müşteri risk sevi-

yelerine göre ilk hesap açıldığında bir AML kontrol programı oluşturulabiliyor.

Sanction Scanner'ı tercih eden sigortacılar, reasürörler, brokerler müşteri işe alım sürecini daha etkin, uyum süreçlerini de daha esnek hale getirebildi. 150 milyona yakın poliçe dakikalar içinde güncellenen karar listelere karşı tarandı ve olası problemlerin en hızlı şekilde önüne geçildi. Otomatik müşteri tarama çözümleri sayesinde uyum ekibinin iş yükü azaltılıp verimliliği artırıldı, uyum süreçleri üzerinde daha fazla kontrol sağlandı. Şirketler ayrıca, müşterilerinin risklerini küresel düzenleyicilere ve uyum ekibine kolayca raporlayarak düzenleyiciler için denetim günlüğünü kolayca tutabilir hale geldi.

■ BRONZ SMART-I

■ Sigortaladım

■ sigortaladım.com

sigortaladım.com, müşterilerine sigorta ürünlerini karşılaştırmalı olarak sunan ve seçtikleri ürünü hızlı, pratik ve güvenli bir şekilde satın almalarını sağlayan online bir platform. Eskiden sigorta poliçesi yaptırmak ve karar vermek zor bir süreçti. Karşılaştırma yapmak, doğru ürünü doğru fiyata bulmak gibi pek çok değişken var. Tüketici, seçenekler arasında kaybolup gidebiliyor, güvensizlik yaşıyor veya aradığına ulaşamıyordu. sigortaladım.com, süreci güvenilir, hızlı, kullanıcı dostu bir çözüm olarak ortaya çıktı. sigortaladım.com'un en önemli hedefi, her geçen gün gelişen altyapısıyla kullanıcılarının hayatını "bir tık" ile kolaylaştırmak. Güçlü sistemsel ve yazılımsal altyapının yanı sıra özellikle UX anlamında özel çalışmalar gerçekleştirildi. Düzenli olarak Userspots, IPSOS gibi şirketler ile UX araştırmaları yapılarak, sonuçların entegrasyonu sağlanıyor. Ayrıca "eye tracking" gibi yöntemlerle UX analizleri yapıp, son trendlere göre site güncelleniyor. sigortaladım.com müşterileri, ilk teklif aldıkları ekrandan satın alma işlemini tamamlayana kadar sadece 2 dakikaya gerek duyuyor.

sigortaladım.com, kullandığı en son teknolojik altyapı ve deneyimi sayesinde, sektördeki tüm sigorta kuruluşlarının çözüm ve tekliflerini bir araya getirerek trafik, kasko ve sağlık sigortası dahil birçok sigortacılık ürününü tüketiciye tek ekranda sunuyor. Çoklu server (ağ) yapısını destekleyen, yüksek sayıda isteğe asenkron şekilde cevap verebilecek bir mimari üzerinde oluşturulan teknik altyapı, sigortaladım.com'a özel olarak geliştirildi ve kod kalite standartları yüksek bir uygulamayla yönetiliyor. Yazılım altyapısı olarak "stateless" (ülke ya da bölge bağımsız) bir yapıda geliştirilen sigorta şirketi süreçleri sayesinde her serverda çoklu iş yapabilen ve çoklu serverda çalışabilen bir yazılım mimarisi mevcut. Redis gibi güçlü "cache" (gizlilik) mekanizmalarıyla desteklenen yapıda ve ihtiyaç durumunda artırılan server sayısı yüksek trafiğe hizmet verebiliyor.

Kurulan dijital altyapı sayesinde müşteriler, ilk teklif aldıkları ekrandan satın alma işlemini tamamlayana kadar sadece 2 dakikaya gerek duyuyor. sigortaladım.com, dijital süreçlerini iyileştirerek 2016'ya göre 2021 yılında dijital kanalda yüzde 2 bin 763 büyüme oranı yakaladı. 200 milyon TL'ye yakın prim üretimine ulaştı. 2021'de web sitesinin trafiği yüzde 362 arttı ve 10 milyon üzeri sayfa görüntülenmesi oldu. Bu doğrultuda sigortaladım taleplerinde yüzde 24, satışlarda ise yüzde 79 artış oldu. Şirketin marka bilinirliği de yükseldi.

EN İNOVATİF ÜRÜN

■ ALTIN SMART-I

■ Garanti BBVA Emeklilik

■ Metaverse ve Yeni Teknolojiler Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu

Garanti BBVA Emeklilik, tüm BES katılımcılarının risk algısına, yatırım tercihine uygun fon çeşitliliğine sahip olmasına önem veriyor. Müşterilerinin değişen piyasa koşullarına uyum sağlayabilmesi için de fon konusunda dinamik bir yapıya sahip. Yatırım tercihlerinin dijital dünyadaki payının gün geçtikçe artmasından yola çıkan şirket, bir ilke imza atarak BES katı-

lımcılarının yeni dünyanın yatırım fırsatlarını değerlendirebilmesi ve buradaki getiri potansiyelinden faydalanabilmesi için "Metaverse ve Yeni Teknolojiler Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu"nu sektöre buluşturdu.

Bu yeni fon, portföyünde Metaverse ve teknolojiyi destekleyen şirketlerin ihraç ettikleri yerli/yabancı hisse senetlerine yer veriyor; dijital dünyaya ilgi duyan katılımcılara hitap ediyor. "Metaverse", sanal ve gerçek dünyayı kapsayan bir deneyim ve internetin halefi olarak gösteriliyor.

Metaverse ve Yeni Teknolojiler Hisse Senedi Fonu, 5 Nisan 2022 tarihinde halka arz oldu. Metaverse teması kapsamında, fonun karşılaştırma ölçütünde yer alan Indxx Global Metaverse Endeksi'nde yer alan ortaklık payları ve depo sertifikalarına yatırım



yapılıyor. Yeni Teknolojiler kapsamına ise GICS (Global Industry Classification Standard) tasnifine göre Information Technology Sector (Enformasyon Teknoloji Sektörü) ve Communication Services Sector (İletişim Hizmetleri Sektörü) altında sınıflandırılan ve teknoloji alanlarında faaliyetlerde bulunan şirketler ve BIST

Teknoloji Ağırlık Sınırlamalı Endeksi ve BIST İletişim Endeksi'nde yer alan şirketler dahil edilecek. Bu sayede yerli/yabancı hisse senedi piyasalarındaki potansiyelden ve dolar/TL'deki hareketten faydalanılması amaçlanıyor. Fon, henüz birinci ayını bile doldurmadan 20 bine yakın katılımcı tarafından tercih edildi.

■ GÜMÜŞ SMART-I

■ CPP Group Türkiye

■ CPP Mobil Ödemelerim Güvende Sigortası



Belirli bir işlem tutarının altındaki tutarlarda şifre doğrulaması gerektirmeyen temassız teknolojisi, geleneksel banka ve kredi kartlarına kıyasla anlık, hızlı ve kolay ödeme imkânı sağlıyor. Bu yıl temassız ödeme işlemi sayısının 5 milyara ulaşacağı öngörülmüyor. BDDK'nın banka ve kredi kartlarıyla günden güne artan temassız ödeme işlem sayısı ve ihtiyaç dâhilinde temassız işlem limitlerini artırması da kullanımın yaygınlaşmasına katkı sağladı.

CPP Group Türkiye, "Mobil Ödemelerim Güvende Sigortası" ile sigortalının bilgisi dışında temassız kartlarıyla yapılan işlemleri teminat altına alıyor. Yine yakın alan iletişimi (NFC) uyumlu mobil cihazlara tanımlı kartların bilgi dışında yapılan işlemleri de kapsam dahilinde.

Sigortalının kişisel şifrelerinin (bankanın internet şubesi, diğer finansal kurumlara ait internet hesapları, e-ticaret, kredi veya banka kartları ve mobil bankacılık hesaplarına ulaşmak için kullanılan tüm şifreler) teknolojik yöntemler sonucunda ya da fiziksel tehdit,

kapkaç veya gasp yoluyla ele geçirilmesi gibi durumlarda, bankanın veya finansal kurumun sigortalıyı sorumlu tuttuğu ekonomik kayıplar da karşılanıyor.

Türkiye'de bir ilk olan Mobil Ödemelerim Güvende Sigortası ayrıca, sigortalının ve ailesi içerisinde 5 cihaza kadar PC, Mac, telefon (iOS, Android) olmak üzere kişilerin hayatlarının vazgeçilmez parçası olan cihazlarının içindeki bilgileri için olası kötü niyetli saldırılara ve casus yazılımlara karşı maksimum güçlendirilmiş güvenlik koruması sağlayan güvenli tarayıcı yazılımı da hediye ediyor. Bu yeni ürün, Temmuz 2020'den bu yana Garanti Bankası ve Eureka Sigorta iş birliğiyle Garanti BBVA müşterilerine sunuluyor. Sigorta teminatları Eureka Sigorta tarafından verilirken, tüm asistans hizmetleri CPP ve CPP'nin anlaşmalı kuruluşları tarafından veriliyor.

Ocak 2021 itibarıyla DenizBank müşterilerinin satın aldığı Kart Koruma Sigortası'na da Mobil Ödemelerim Güvende Sigortası'nın sağladığı koruma dâhil edildi. DenizBank iş birliği çerçevesinde sigorta teminatları AXA Sigorta tarafından sağlanıyor. Kart Koruma Sigortası içerisinde verilen diğer tüm asistans hizmetleri de yine CPP ve CPP'nin anlaşmalı kuruluşları tarafından sağlanıyor. Mobil Ödemelerim Güvende Sigortası'nın kullanıma sunulduğu Temmuz 2020'den bu yana koruma altına alınan yaşayan sigortalı sayısı 300 bine ulaştı.

■ BRONZ SMART-i

■ Kuru Sigorta

■ Kuru Expert



Türkiye’de kayıtlı 25 milyon aracın sadece 7 milyonu kasko güvencesine sahip. Özellikle araç fiyatlarının hızlı yükseldiği bir ortamda yanma, çalınma ya da kaza gibi durumlara teminat sağlayan ve sağladığı teminatlarla aynı zamanda ülke ekonomisine de katkıda bulunan kasko sigortası daha da önem kazanıyor. Buna karşılık, ilk kez kasko poliçesi yaptıracak veya daha önce kasko poliçesi satın alıp vade bitiminde yenilememiş araç sahipleri tekrar poliçe yaptırmak istediklerinde yüksek primler, aracın fotoğraflarının acenteler veya sigortalılar tarafından çekilmesi, aracın hasarsız görüldüğüne dair acente beyanlarının alınması gibi sektör uygulamalarıyla karşılaşabiliyor. Bu alanda bir sigorta açığı oluşmasını engellemek ve sigortalılık oranını artırmak amacıyla yola çıkan Kuru Sigorta, TÜV SÜD D-Expert ile anlaşarak kaskoyu çok daha ulaşılabilir hale getiren bu uygulamayı araç sahiplerine sundu. Kuru Expert uygulamasıyla kasko poliçesi yaptırmak isteyen sigortalı adayları,

araçlarını tecrübeli ve bağımsız bir ekspertiz sürecinden geçirdikten sonra uygun fiyatlarla kasko yaptırabiliyor.

Bu iş birliği sayesinde D-Expert hizmet noktalarında karşılıklı olarak belirlenen kriterlere göre ücretsiz kontrol ekspertizi yaptırılması ve ekspertizden olumlu sonuç alması önkoşul olarak belirlenmiş durumda. Ekspertiz sürecinde araçlar, iç-dış genel durumu, güvenlik sistemleri ve motor bakımından değerlendiriliyor. Uygulamada, ilk defa kasko poliçesi yaptırmak isteyen veya vade boşluğu bulunan sigortalı adayları, öncelikle Kuru Sigorta acentelerine başvurarak muafiyetli kasko poliçesini düzenliyor. Gerek D-Expert web sitesi gerekse Kuru Sigorta mobil uygulaması üzerinden ekspertiz randevusu alınarak araç ekspertiz süreci başlatılıyor. D-Expert tarafından aynı gün sonuçlanan ekspertiz raporu Kuru Sigorta’ya dijital ortamda iletiliyor. Ekspertiz raporundan olumlu sonuç alan araçların poliçesindeki muafiyet kaldırılıyor ve poliçe tam teminatla yürürlüğe giriyor. Olumsuz sonuç alan araçlardaki kusurların giderilmesi için sigortalı adayları servislere yönlendiriliyor. Kusurlarının giderilmesinden sonra D-Expert hizmet noktalarında tekrar ekspertiz sürecinden geçerek olumlu sonuç alan araçların da tam teminatlı uygun fiyatlı kasko poliçesi yürürlüğe giriyor.

AKILLI YAŞAM ÖZEL ÖDÜLÜ

■ EN İNOVATİF ÜRÜN

■ Fineksus

■ PayGate™ Inspector - AI powered Blacklist Filtering



Kara para aklamanın önlenmesi (AML) ile ilgili düzenlemeler, başta bankalar olmak üzere finansal kuruluşlar için önemli

sorumluluklar ve yükümlülükler getiriyor. Bu açıdan, uluslararası ölçekte yayınlanan “kara liste” ve yaptırım listelerinin taranması büyük önem taşıyor. Elbette bu taramalar yapılırken yanlış alarmlarla finansal akışın aksamaması, müşteri memnuniyetisizliğine yol açılmaması da gerekiyor. İşte Fineksus tarafından geliştirilen PayGate Inspector çözümü, yapay zeka (AI) desteği ve yüzde 95 güvenilirlik oranıyla tarama yaparak bu riski minimize ediyor. 2002 yılında kurulan Fineksus, 4 bölge ofisi üzerinden 32 ülkedeki müşterilerine müşteri tanıma ve finansal işlem güvenliği konusunda yeni nesil çözümler sunuyor. Türkiye’deki bankaların tamamına yakını şirketin müşterisi konumunda.

EN İYİ TUTUNDURMA, PAZARLAMA BAŞARISI

■ ALTIN SMART-i

■ Anadolu Hayat Emeklilik

■ Çocuğum için BES

18 yaşından küçüklerin bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi heyecanla beklenen bir düzenlemeydi. Anadolu Hayat Emeklilik, ilgili mevzuatın 25 Mayıs 2021 tarihinde yürürlüğe girmesinin ardından 1 Haziran’da Çocuğum için BES’i satışa çıkardı ve sektörde çocuklara özel bireysel emeklilik planı sunan ilk şirket oldu. İlk 1.5 aylık süreçte çocuklara yönelik ürün sunan tek şirket olarak faaliyet gösterdi. Yine 24 Haziran’da online satışa da geçerek bu kanaldan ürün sunan ilk şirket oldu.

Çocuğum için BES, katkı payı ödeme teminatıyla benzerlerin-

den ayrışıyor. Ürtine dahil olarak emeklilik hesabına düzenli katkı payı ödemesi yapılan çocukların, anne veya babasının yaşam kaybı ya da tam ve kalıcı sakatlığı halinde, kalan katkı payı ödemeleri 10 yıla kadar düzenli olarak Anadolu Hayat Emeklilik tarafından yapılıyor. Katılımcılar ayrıca, ücretsiz acil ambulans ve sağlık danışmanlığı, anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim, çocuk adına satın alınan Anadolu Sigorta sağlık sigortası ürünlerinde yüzde 15 ve İş Kültür Yayınları internet sitesinden yapılan alışverişlerde yüzde 30 indirim gibi avantajlardan yararlanabiliyor.

Çocuğum için BES ile yasal temsilci olmak kaydıyla ebeveynler ya da varsa diğer yasal temsilciler, çocukları/yakınları adına bireysel emeklilik hesabı açtırıp yapacakları düzenli katkı payı ödemeleriyle onların hayata maddi anlamda bir adım önde başlamasını sağlıyor. Ayrıca çocukların yetişkin kardeşleri, amca, teyze, dede

ya da nine gibi akrabaları ile tanıdıkları da açılan hesaplara katkı payı ödemesi yapabiliyor. Her ebeveynin bütçesine uygun olması amacıyla aylık 180 TL tutarında ödemelerle bu plana dahil olunabiliyor. Üstelik yüzde 30 devlet katkısı avantajı 18 yaş altındaki bireyler için de geçerli.

Ebeveynler Çocuğum için BES ile çocukların geleceklelerini bugünden güvence altına alırken Anadolu Hayat Emeklilik de TEMA Vakfı'na destek oluyor, vakfın ortaokul ve lise öğrencilerinin ekolojik okuryazarlık becerilerini güçlendirmek amacıyla yürüttüğü doğa eğitimini çalışmalarına katkı sağlıyor.

Çocuğum için BES ile 6 ay gibi kısa bir sürede 50 bin katılımcıya ulaşıldı. 28 Nisan 2022 itibarıyla toplam satış adedi 123 bine, mesafeli satış kanalları aracılığıyla gerçekleşen satış adedi ise 16 bine yaklaştı. Müşteri devamlılığı yüzde 97 civarında seyrediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlanan 15 Nisan tarihli güncel verilere göre, Anadolu Hayat Emeklilik'in katılımcı sayısında yüzde 32 seviyesindeki pazar payı toplam fon büyüklüğünde de yüzde 27 seviyesinde. Sektörde BES'e dahil edilen her 3 çocuktan biri için ebeveynler şirketi tercih ediyor. Henüz 1 yaşına bile gelmeden Anadolu Hayat Emeklilik müşterisi olan 7 bin bebek var.



En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı kategorisinde Altın Smart-i kazanan Anadolu Hayat Emeklilik'e ödülünü, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve HDH Danışmanlık Müdürü Metin Karacan verdi...

FARK YARATANLAR

■ ALTIN SMART-I

■ Türkiye Sigorta

■ Yeni Nesil Sigortacılık Okulu

Türkiye Sigorta, kurumsal gelişimine sürdürülebilirlik kazandırmak ve üniversite öğrencilerinin gelişimine katkı sağlamak amacıyla Sigortacılık Okulu Sertifika Programı düzenledi. Program, sigorta sektörüne ilgi duyan ve bu sektörde kariyer hedefleyen öğrenci ve yeni mezunlar için tasarlandı. Bu sayede sigortacılığın tüm aktörleri ile kavramları, teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri amaçlandı. Sigortacılık alanında teknik ve mesleki bilgiye ihtiyaç duyan genç insan kaynağı için geliştirilen program, sektöre giriş okulu niteliğinde kurgulanmış bir sertifika programı olarak öne çıkıyor.

■ ALTIN SMART-I

■ Türkiye Hayat Emeklilik

■ 7 Şehir 7 İyi İnsan

Türkiye Sigorta, adımı aldığı ülkenin yedi bölgesinde yedi iyi insan arayışına çıkıp "Gücünü iyilikten alan, iyilik için kullanan" bakış açısıyla kurguladığı projeyle, Türkiye'nin güzel

Program doğrultusunda, kariyer platformu Toptalent üzerinden başvurular toplanarak sektöre ilgi duyan 65 öğrenci eğitim programına davet edildi. Programa tüm branşlardan, üniversite 3 ve son sınıf, lisans üstü öğrenci veya mezun olan en fazla 2 yıl geçmiş adaylar katıldı. Çalışma ortamında gerçekleşen program, cumartesi günleri olmak üzere 5 hafta sürdü. Tamamen ücretsiz olan programa öğrenciler tam katılım sağladı. Program sonunda yapılan değerlendirme sınavında başarılı olan katılımcılara başarı sertifikası verildi.

"Yeni nesil" kavramından yola çıkarak programa, Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcıları ve iç eğitimlerin katılımlarıyla, teorik bilgiyle kariyer hayatında fark oluşturabilme adına tecrübe aktarımı yapılarak öğrencilere farklı bir bakış açısı kazandırılması hedeflendi. Eğitimler çalışma ortamında planlandı, QR kodla sınav yapıldı. Çeşitli hediyeler ve eğitim içerisindeki oyunlaştırmayla öğrencilerin memnuniyeti artırıldı.

insanlarını bir kez daha gözler önüne sermeyi amaçladı. Bu amaçla sosyal deney yöntemiyle oluşturulan özel durumlarda insanlardan yardım istendi ve onlarca "iyi insan" bu çağrıya kulak verdi.

Proje kapsamında çekilen filmler; Balıkesir'in en dik yokuşunu çıkmak için yardım isteyen engelli arkadaşına bir an düşünmeden destek olan, Antalya'nın en sıcak günlerinden birinde yardım isteyen turiste Türk misafirperverliğini gösteren, Tekirdağ'da tek başına yaşayan ve kahvesine eşlik edecek bir

sohbet arayan amcaya yoldaşlık eden, Şanlıurfa'da tek başına Balıklı Göl'de dolaşan küçük arkadaş rehberlik yapan, Erzurum'da kaybolan köpeğini arayan çiftle beraber seferber olan ve Ordu'da hastanedeki eşinin yanına giderken lastiği patlayan arkadaş yardım eden güzel insanlara teşekkür niteliğinde.

Tekirdağ, Antalya, Eskişehir, Şanlıurfa, Balıkesir, Erzurum ve Ordu'da 7 bölgenin Söz konusu filmler, 13 Kasım Dünya İyi-lik Günü'nde sosyal medya hesaplarında paylaşılarak özel gün sahipliği hedefledi. Filmler Türkiye Sigorta kurumsal YouTube sayfasından izlenebiliyor.



Fark Yaratanlar kategorisinin kazananları ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve Erişim Medya Yayın Danışmanı Abdullah Çetin'den aldı...

■ BRONZ SMART-I

■ Sigortambir

■ Metaverse'te Dünyanın İlk Sigortacılık Merkezi Türkiye'den



Sigortambir, mecra fark etmeksizin “Birden Bul” vaadiyle hizmet veriyor. Bu doğrultuda hedef kitlesi hangi mecraday- sa o mecrada yer almaya çalışıyor. Şirket, özellikle Z kuşağının hayatın her alanında aktif rol almaya başlamasıyla birlikte Metaverse'te de varlık göstermeyi hedefledi ve 24 Mart 2022 tarihi itibarıyla dünya çapında Metaverse'teki ilk Sigortacılık Merkezi'ni açan marka oldu. Böylece Sigortambir, 7 milyona

yakın arazinin satın alındığı OverLand üzerinde yerini almış oldu. Şirket, 2D kurumsal kimlik materyallerini Skechfab uygulaması üzerinden aldığı 3D görsellerle değiştirerek Metaverse'e uyarladı. Marka kimliğinin temel argümanlarını Metaverse'e taşıyarak mevcut dünyadaki tüm kurumsal değerlerini bu mecrada da görünür kıldı.

Sigortambir, kısa vadede Metaverse'te yer alan ve sigorta ihtiyacı olan kişilere tüm sigortacılık ürünlerini anlatarak onların ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlıyor. Şirket, bu yolla yıl sonuna kadar 11 bin müşteriye erişmek istiyor. Orta ve uzun vadede ise Metaverse'te kullanılan ve/veya kullanılacak araçlarla, yapılar ve donatılarla, yolculuklar ve belgeleriyle, organizasyonlar ve biletleriyle, avatarların olası tüm ihtiyaç ve beklentileriyle ilgili ürün ve hizmetler geliştirmeyi, bu dünyaya ait ürünler sunmayı planlıyor.

EN İNOVATİF HIZLANDIRMA PROGRAMI

■ ALTIN SMART-i

■ Allianz Türkiye

■ HackZone Scale UP Accelerator

Allianz Türkiye, HackZone Scale Up Accelerator ile grubun uluslararası rekabet gücünü startup'lara aktararak onların girişimlerini hızlandırmayı amaçladı. HackZone ile sigorta sektörüne inovatif yeni iş modelleri katılması, aynı zamanda girişimcilik ekosisteminin sigorta dikeyinde geliştirilip güçlendirilmesi hedeflendi. Startup'ların çoğu, iş modellerini sigorta değer zincirinde nerede kullanacaklarını bilmiyor ya da farkında değil. Dolayısıyla Türkiye'deki InsurTech sayısı az. Allianz de bu doğrultuda mentorlarıyla startup'ların sigortada çözüm üretebileceği alanlar konusunda farkındalık artırmayı ve onlarla iş birliği yapmaya odaklandı.

HackZone boyunca Allianz API'leri startup'lara açıldı ve onların en çok ihtiyacı olan detaylar paylaşıldı. 49 sigorta profesyoneline ve Allianz'ın yurtdışı network'üne ulaşım imkanı sunuldu. Biri küresel çapta, 3'ü yerel olacak şekilde 4 halka açık online etkinlikle startup'ların ve Türk startup ekosisteminin farkındalığı artırıldı. Allianz, startup'lar için AWS kullanımı, eğitim, mentorluk, yatırımcı ve iş ortaklığı görüşturmeleri, PoC finansal desteği ve PoC çalışmalarının yer aldığı uzun dönem hızlandırma programını uçtan uca yöneten Türkiye'nin ilk ve tek sigorta şirketi oldu.

Allianz'ın iş birliği yapabileceği alanlar olan müşteri deneyimi, dijital sağlık çözümleri ve oyunlaştırma odak alanlar olarak belirlendi. Hackquarters iş birliğiyle yürütülen programda belirlenen odak alanlarıyla startup'lara çağrı açıldı. Programa



En İnovatif Hızlandırma Programı kategorisinde Altın Smart-i kazanan Allianz Türkiye'nin ödülünü Metin Karacan takdim etti...

yurt içi ve dışından 87 başvuru alındı. Kabul edilen 5 startup'a 11 eğitim modülüyle 20 saat eğitim verildi. 10 saat iş birliği görüşmeleri organize edildi.

5 startup, program boyunca Allianz ile 5 PoC, Allianz dışındaki şirketlerle 4 PoC gerçekleştirdi. 3 startup ile uzun dönemli çalışma planı oluşturuldu. 1 startup ile 2022 Q4'te çalışmak üzere mutabık kalındı. Hızlandırma programında geliştirilen 5 yeni iş modeliyle sigorta sektörüne katkı sağlandı. 3 girişim yurt içi ve yurt dışından 750 bin dolar yatırım aldı.

SOSYAL SORUMLULUK

■ ALTIN SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Birlikte Yürüyelim - WeWALK

Türkiye Hayat Emeklilik, bu projeyle görme engelli öğrencileri akıllı bastonlarla buluşturarak onların bağımsız hareket kabiliyetlerini kolaylaştırıp sosyal hayata katılımlarını artırmayı

amaçlıyor. Akıllı baston uygulaması WeWALK ile öğrencilerin önlerine çıkan engelleri algılayıp uyarılmalarını sağlayarak engellere takılmadan hayatlarını bir nebze olsun kolaylaştırmak hedeflendi. Milli Eğitim Bakanlığı'nın katkılarıyla Türkiye Sigorta, Türkiye Hayat Emeklilik, acenteler ve WeWALK Teknoloji iş birliğiyle hayata geçirilen proje kapsamında Türkiye Sigorta, çalışanlar, broker ve acenteler tarafından yapılan bağışlarla, eğitimine devam eden görme engelli öğrencilere 100'ün üzerinde baston alındı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Allianz Türkiye

■ Allianz Motto Hareket Dijital

7-12 yaş grubu çocukların hareket ve spor yoluyla sağlıklı büyümelerine ve gelişim göstermelerine katkı sağlamayı hedefleyen Allianz Motto Hareket projesi, üç sivil toplum kuruluşuyla birlikte 2018 yılında başlatılmıştı. Salgın döneminde sahaların kapanması üzerine bu program durduruldu ve

harekete daha çok ihtiyaç duyulduğu bu dönemde ODTÜ Beden Eğitimi ve Spor Bölümü, STK'lar ve ajans görüşleriyle Allianz Motto Hareket Dijital geliştirildi. Salgınla birlikte hareketsizleşen ve asosyalleşen, spor yapma olanağı kısıtlı çocuklara hareket bilgisi, becerisi ve tutumu geliştirmenin yanı sıra özgüven kazandırma, bağ kurmalarını sağlama, etkin katılım özelliklerini geliştirme ve çocukların karakter gelişimlerini destekleme gibi hedefler belirlendi.

STK'ların uygulamaları dijitalle taşınırken, eğitim içeriği YouTube videolarıyla halka açık hale geldi. Programın amaç, içerik, uygulama ve ölçme değerlendirme yapısının benzer program tasarımı ve uygulamalarına yol göstermesi, okullarda ve dileyen tüm sivil toplum kuruluşları tarafından faydalanabilecekleri referans program olması planlandı, bazı MEB okullarında ve bazı üniversitelerde ders içeriklerini

destekleyici materyal olarak kullanılmaya başlandı.

ODTÜ Beden Eğitimi ve Spor Bölümü akademisyenlerinden Prof. Dr. Mustafa Levent İnce öncülüğündeki ekibin danışmanlığında hazırlanan dijital eğitim programı hem STK gönüllüleri hem de Allianz çalışanlarından oluşan gönüllüler aracılığıyla TEGV ve EÇEV dijital platformlarında 10 hafta süresince, haftalık 80 dakika uygulanıyor. Ayrıca dileyen tüm çocukların erişebilmesi için YouTube üzerinden yayınlanan eğitim serisi hazırlandı. YouTube videolarıyla dijital ortamda 2.5 milyon erişim sağlandı.

Programın ana fayda sağlayıcıları 7-12 yaş arası çocuklar olsa da ölçme değerlendirme rapor sonuçları ve tüm uygulama alanı; çocukların velileri, kardeşleri, arkadaşları, gönüllülerle programdan faydalanan kişi sayısının çarpan etkisiyle büyüdüğünü ortaya koyuyor.



Sosyal Sorumluluk kategorisinde kazananlara ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç verdi...

■ GÜMÜŞ SMART-I

■ AgeSA Hayat ve Emeklilik

■ Her Yaşta



TÜİK'in güncel projeksiyonlarına göre Türkiye'de yaşlı nüfus oranı 2023 yılında yüzde 10'u, 2060'ta ise yüzde 20'yi aşacak. Yine TÜİK verilerine göre yaşlı nüfusun toplam nüfustaki oranı son 5 yılda yüzde 9.5'e yükselmiş durumda. Bu oran 2030'da 12.9, 2060'ta 22.6 olacak. Tüm bu verilerden yola çıkarak, yaşlılık ve yaşlanma konularındaki literatür eksikliği

yönündeki tespit doğrultusunda, 2019 yılında “Türkiye’de Yaşlılık Tahayyülleri ve Pratikleri” araştırması yapıldı. Buna göre Türkiye’nin yaşlanmaya bakış açısı negatif ve Türkiye maddi ve manevi olarak yaşlanma sürecine hazır değil. Bu içgörüyü 2019 yılında “Her Yaşta” kurumsal sosyal sorumluluk projesi oluşturuldu. Projeyle Türkiye’nin yaşlanmaya hazırlığına rehber olmak ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmak hedeflendi.

AgeSa, Türkiye’nin yaşlanmaya hazırlığına rehber olmayı ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmayı hedeflediği Her Yaşta projesinin bir adımı olan “Yaşı Yok” kampanyasıyla yaş ayrımcılığıyla ilgili tabuları yıkmayı amaçladı. Yapılan araştırma neticesinde yaşın toplumsal bir tabu olduğunu tespit edildi. Bu ayrımcılığı çift yönlü anlatma stratejisi izlenerek, farklı yaş gruplarının içselleştirebileceği bir farkındalık kampanyası düzenlendi. Bu konuda şirket içi eğitimler düzenlenerek 1000 kişiye ulaşıldı.

Her Yaşta Fonu ile öncelikli olarak yaşlanma alanında proje geliştirmek isteyen ancak finansal nedenlerden ötürü harekete geçemeyen STK’ları tespit etmek amacıyla Sivil Toplum Des-

tek Vakfı yürütücülüğünde “Her Yaşta Fonu Başvuru Formu” açıldı. 29 STK’nın başvurusu ve kriterlere uyan 4 STK’nın belirlenmesiyle 5 projeye hibe desteği vermek üzere yola çıkıldı. “Sivil Toplum için Destek Vakfı” iş birliğiyle yaşlanma ve yaşlılıkla ilişkili konulardaki çalışmaların desteklenmesi amaçlandı.

“Yaşı Yok” farkındalık kampanyasıyla 1.5 ay gibi kısa bir sürede Instagram, Facebook ve YouTube’ta 31.3 milyon izlenme sayısına ulaşıldı. Influencer ve içerik hesapları iş birlikleriyle 3.6 milyonun üzerinde kişiye erişildi. Yaş ayrımcılığı içeren deyimleri yenileriyle değiştirmeyi öneren videolarla 38 milyon izlenmeye ulaşıldı. Display, video reklam ve native içerik çalışmalarıyla da 22 milyon erişim sağlandı. Kafa Radyo’daki bir programın tamamı yaş temalı sohbetlere ayrıldı. Basında toplam 128 yansıma alındı. Sosyal medyadaki canlı yayınlarla 20 binden fazla kişiye ulaşıldı. Salgın dönemi çalışmaları kapsamında Kızılay ile iş birliği yapılarak 3 bin 600 kişinin yaklaşık 1 aylık gıda gideri karşılandı. 7 farklı belediyeyle iş birliği geliştirilerek 2 bin 300 yaşlı vatandaşa sağlık ve gıda ihtiyaç yardımında bulunuldu. Psikososyal destek ekibiyle 60 yaş üstüne psikolojik destek sağlanarak 600 yaşlı insanla görüşme yapıldı.

■ BRONZ SMART-i

■ NN Hayat ve Emeklilik

■ “Önce Sen”

Dünya Sağlık Örgütü’ne göre kadınlarda en fazla görülen kanser türü meme kanseri. Bilindiği gibi 2022, herkes eşit bir şekilde sağlık hizmetlerine ulaşamadığı için “Close The CareGap” yılı ilan edildi. NN Hayat ve Emeklilik de İhtiyaç Haritası ve Kanser Savaşçıları Derneği ile birlikte başlattığı “Önce Sen” farkındalık hareketiyle meme kanseri konusunda farkındalık yaratmak adına yola çıktı. Bu kapsamda Türkiye’nin farklı noktalarındaki farklı sosyal statülerden (mülteciler kadınlara dahil) kadınlara meme kanseri hakkında fiziksel eğitimler veriliyor; KETEM’lerle birlikte teşhis süreçleri yürütülüp teşhis durumunda ücretsiz psikososyal destek sağlanıyor.

NN Hayat ve Emeklilik, bir sigorta şirketi olarak meme kanseri alanında farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Bu amaca ulaşmak adına marka söylemi olan “Önce Sen”i insanlara sadece seslendiği değil; aynı zamanda fiziksel olarak onların yanlarında olduğu bir konuma taşımak istiyor. Kadınların belki de ilk defa “Önce Ben” demelerine yol açarak sağlık hizmetinden eşit bir şekilde yararlanmalarını sağlamak istiyor. Bunu da merkezine sağlığı alan bir sigorta şirketi olarak yapıyor.

Her şehirde düzenlenen etkinliklere gönüllü doktorlar eşlik etti. Kadınların mental olarak da rahatlayabilmesi için kişisel gelişim workshop’ları düzenlendi. NN Hayat ve Emeklilik’in “cunkubaskesenyok” blog sayfasında ve sosyal medya hesaplarında hareket sayacı paylaşıldı. Kanser hakkında blog içerikleri ve özel röportajlar buraya taşındı. Her ay kadınlara “Önce Sen 5’te 5 Sağlık Rutini” başlığı altında evde kendi kendilerine meme muayenesi yapmaları hatırlatıldı.

2022 yılı boyunca devam etmesi planlanan hareketin ilk etabında ziyaret edilen 3 şehirde 564 kadınlı farkındalık eğitimleri yapıldı. Bu eğitimler sonunda 264 kadının KETEM’lerde taramaları yapıldı; 2 kadına meme kanseri teşhisi konuldu. Ücretsiz psikososyal destek yardımı kapsamında 47 kadınlı görüşülerek onlara toplam 84 saat canlı destek sağlandı. Sosyal medya kanalları üzerinden paylaşılan hareket postları organik olarak 980 beğeni aldı, 209 kez paylaşıldı ve 31 kez yorum yapıldı. Hareket story’leri 2 bin 543 kez görüntülendi. 12 yazılı, 175 dijital ve 9 TV olmak üzere toplam 196 basın yansıması elde edildi.

“Çünkü Başka Sen Yok” blog sayfasındaki bilgilendirici içerikler toplam 1000 kez ziyaret edildi. Kısacası NN Hayat ve Emeklilik, 8 Mart’larda daha güçlü bir şekilde ifade ettiği “Önce Sen” marka söylemini hem toplumsal cinsiyet eşitliği hem de sağlık alanında daha güçlü bir yere konumlandırmış oldu.



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde Gümüş ve Altın Smart-i kazananlar ödülleri, RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurul Başkanı Ünal Ünal'dan teslim aldı...

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ

■ ALTIN SMART-I

■ AXA Sigorta

■ AXAFit ile İyi Hissetmek Elinde



AXA Sigorta, alanında bir ilk olan AXAFit'i "iyi yaşam uygulaması" olarak tasarlayıp devreye almıştı. Sonrasında uygulama içeriklerine çevre modülü de eklenerek iyi yaşam ve iyi çevre odağında geliştirildi. İyi yaşam ve sigortacılık uygulaması olarak ana şeklini alan AXAFit, aynı zamanda bilgilendirici içerik ve günlük etkileşimleriyle kullanıcılarını sağlık odağında bir araya getiriyor. Özellikle salgınla birlikte önemi ve kapsamı giderek artan dijitalleşme ve sonrasında ortaya çıkan dijital ihtiyaçlar herkesin hayatını büyük ölçüde şekillendirdi. Çoğu kişi salgın sırasında perakendeden eğlenceye çevrimiçi deneyimleri ilk kez denedi. AXA Sigorta da bu doğrultuda pek çok sigortacılık işleminin uzaktan kolaylıkla yapılmasına olanak tanıyan AXAFit mobil uygulamasını bir "iyi yaşam uygulaması" olarak yeniledi. Uygulamayı AXA müşterisi olsun olmasın herkes kullanabiliyor.

AXAFit, sağlıklı yaşam içeriklerinin yanı sıra online danışma hizmetlerinden sağlıklı markalarda indirimlere ya da kullanıcılar için sürekli geliştirilen ve yeni eklenen Sağlıklı Beslenme Modülü ile sağlıklı beslenme önerilerinden uzman diyetisyenlerden önerilere kadar birçok avantaj sunuyor.

Uygulama kapsamındaki Dünya için Hareket Et projesi de iklim değişikliğine karşı toplumsal bir bilinç oluşturmak ve insanları dünyamızın sağlığı için harekete geçirmek üzere tasarlandı. Projenin ilk yılında WWF ve AktifYaşam Derneği ile iş birliği yapıldı. İnsanlar, fosil yakıt tüketen ve karbon salımlarına sebep olan motorlu taşıtlar yerine yürümeye veya bisiklete binmeye, yani kendi enerjilerini harcamaya teşvik edildi. Bir yandan da karbon yutaklarının ne denli önemli olduğuna dikkat çekildi. AXA'nın küresel stratejisiyle paralel olarak ormanlara odaklanıldı. 27 yıldır Türkiye'nin kıyı ve denizlerinin korunması üzerine çalışan TURMEPA ile yeni bir iş birliği başlatıldı.

Şubat 2022 sonu itibarıyla AXAFit uygulamasının indirilme sayısı 570 bin 846'ya erişti. Aktif kullanıcı sayısı ise 61 bin 854'ü buldu. AXAFit sosyal medya çalışmalarıyla 33 milyon 779 bin 745 erişim, 69 milyon görüntüm, 143 bin 237 kez AXAFit indirme tıklamasına ulaşıldı. Dünya için Hareket Et yayınları 1 milyon 145 bin 501 kişiye erişerek 389 bin 650 indirme tıklaması sağlandı. İstanbul genelindeki spor tesislerinde yıllık ortalama 1.6 milyon kişiye erişildi.

AXAFit uygulaması, 2021 Martech'te AXA Doktor Danışma Hattı ile Pandemi Dönemi En İyi Teknoloji Kullanımı kategorisi, 2021 DP'de Mobil Kullanıcı Deneyimi ve Arayüz kategorisi, 2021 Stevie'de AXAFit filmiyle Sosyal Medya Kategorisi, 2021 PSM'de de En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarıları kategorisinde ödülle layık bulundu.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Enqura

■ EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu

Enqura, sigorta şirketleri, acente ve brokerlerin dijital dönüşümüne katkı sağlamak amacıyla EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu'nu geliştirdi. EnNovate ile acenteler, müşterilerine günlük hayatın koşuşturmacası içinde anında çözüm üretmenin rahatlığını yaşarken, sigortalılar da hızlı hizmet almanın keyfini çıkarıyor. EnNovate üzerinden anlık poliçe teklifi alınabildiği gibi, acenteler ofis dışındayken sigortalının otorizasyondaki teklifini takip edebiliyor, acil durumlarda müşterilerinin hasar



dosyalarına anında ulaşabiliyor. Uygulama üzerinden acenteler, komisyon kazançlarını, üretimlerini ve hedef performanslarını takip edebiliyor, hızlı işlemler üzerinden de müşterilerinin özel gün kutlamalarını tek tıkla yapabiliyor. EnNovate, fonksiyonel yapıyla farklı ihtiyaçlara cevap verebiliyor. Operasyon, satış gibi sigortacılık fonksiyonlarının ötesinde sağlık & wellnes gibi son kullanıcıların her alanda kullanımına yönelik uygulamalar geliştirilmesine de olanak tanıyor. Enqura, EnSpire çözümüyle sigortanın uçtan uca tüm dijital kanallarını sağlamakla yetinmiyor, kanalların orkestrasyonu için çoklu kanal (omni channel) yönetim imkanı da sunuyor. Bu da şirketi rakiplerinden ayırıyor. Sektörde yoğun ilgi gören EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu'nu kullananlar arasında Groupama (AnkaCep) ve AXA (AXAFit) gibi önde gelen markalar da yer alıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ AgeSA Hayat ve Emeklilik

■ AgeSA Mobil FonPro ile Dijital Fon Yönetimi Danışmanlığı

AgeSA, sektörde ilke imza atarak yatırımcı davranışlarına uygun hizmetleri FonPro'da birleştirdi ve müşterilerinin üç farklı hizmetten birini seçebileceği çatı fon yönetim danışmanlığı hizmeti sağladı. Bunlardan "FonPro Uzmanla Bırak", anlık piyasa koşullarında hangi yatırım araçları uygunsa müşterileri ona yönlendiren akıllı fon çözümü. "FonPro Tavsiye AI", dört farklı risk grubunda fon paketleri önerisi ve fon değişikliği kararını müşterilere bırakıyor. "FonPro Kendin Yönet" ise çoğu diğer firmada olmayan geniş fon yelpazesi sunup yine, seçimi müşterilere bırakıyor. AgeSA müşterileri, finansal piyasalar ve fonlar hakkında bilgi sahibi olsun olmasın bu üç farklı fon danışmanlığından birini seçerek kolayca birikim yapabiliyor.

FonPro geliştirilirken müşterileri en çok meşgul eden "Paramı nereye yatırmalıyım" sorusu ve finansal danışmanların standart bir hizmet sunamaması gerçeğinden yola çıkılarak



iyileştirme kaynağı ve bütçe oluşturuldu. Müşteriler, saha, çağrı merkezi ekipleri, üst yönetimle görüşmeler yapıp çalıştaylar gerçekleştirildi. Tüm kanallardaki müşteri yolculukları ve çoklu kanal (omni channel) UX/UI tasarımları müşterilerden alınan anlık geri bildirimlerle kullanıcı dostu ve kolay bir deneyim sunacak şekilde son haline getirildi. Böylece mevzuat açısından sınırları belirlenen müşterilere fon dağılım önerisi verilmesi için sınırlar içerisinde verilecek fon danışmanlığı hizmeti kapsamı oluşturuldu. Dipnot ve mobil uygulama yönlendirmesiyle mevzuatsal konulara çözüm getirildi. Müşterilerin tek tuşla işlem yapılabilmesi için fon yönetimi, hukuk ve mevzuat ekipleriyle risk profil anketi zorunluluğu ortadan kaldırılıp, müşteri seçimiyle yapılması sağlandı. Ayrıca birikim ve katkı payı seçimi zorunluluğu uygulamada seçili hale getirilerek müşteri işlemleri kolaylaştırıldı. Fon yönetimini tamamen AgeSa'ya bırakmak isteyen müşterilerin portföy yönetim şirketine devir için imzalı bir doküman almak yerine akıllı fon çözümüyle bu zorluk ortadan kaldırıldı.

İlk sonuçlara göre AgeSA Mobil'den yapılan fon dağılımı değişikliği işlem sayısı 60 bine yaklaşırken, sözleşmeleri için yatırımcı profilini belirleyen tekil kullanıcı adedi 30 bini aştı. Yatırımcı profili belli olan sözleşme adedi de 45 bine yaklaştı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Ray Sigorta

■ Customer Journey Experiment Lab

Tüketici, dijital çağda her zaman olduğundan çok daha güçlü ve çok sayıda firma, ürün ve aracı arasından seçim yapma şansına sahip. Artık müşteri memnuniyeti ve sadakati kavramları, markalar için 360 derece kurgulanması gereken bir yolculuk haline geldi. Ray Sigorta da ayrıcalıklı hizmet beklentisini en doğru müşteri deneyimine dönüştürmek ve pozitif değer yaratmak adına süreçlerin holistik olarak planlan-



dığı Customer Journey Experiment Lab projesini geliştirdi.

Projeyle müşteri yolculuğu öncesi, sırası ve sonrası için gelişim fırsatlarının ortaya çıkarılması ve bu noktaları yeniden düzenleyen aksiyon planlarıyla müşterilerin hayatlarında değer yaratılması, müşteri sadakatinin güçlendirilmesi amaçlanıyor. Müşteri odaklı yaklaşım doğrultusunda, müşteriye dokunulan her kanalın müşteri deneyimlemeden test edilerek olası olumsuzlukların belirlendiği, satın alma sürecinde sunulan haklar ve satış sonrası hizmetlerin karşılaştırıldığı, şirket iç süreçleri ve tedarikçilerin performansının ölçümlendiği bir strateji izleniyor.

Fark yaratan ve pozitif müşteri deneyimi sunmak için süreçlerin mevcut durum analizi, kalite ve verimlilik ölçümlemesi

ve çıktılara yönelik aksiyonlar belirleniyor. Mevcut hasar ve şikâyet verileri dikkate alınarak müşterinin sorun yaşadığı noktalar belirleniyor. Bu sorunlara yönelik müşteri memnuniyeti ve hasar ekiplerinin çözüm önerileri değerlendiriliyor. Tedarikçi firmalar, müşteri memnuniyeti ekibi tarafından canlı aramalarla gizli müşteri testine tabi tutuluyor. Periyodik olarak yapılan testlerle hakiki müşteri deneyimi öncesinde çağrı merkezi bağlanma süreleri, iletişim becerileri, randevu oluşturma/zamanlaması ve hizmet kalitesi gibi unsurlar tarafsız şekilde ölçülüyor. Aylık NPS (net tavsiye skoru) ölçümleriyle gerçek müşterilerin yaşadığı deneyimlerle ilgili geri bildirimler alınıyor. Müşteri odaklı şikâyet yönetimi kapsamında hızlı çözümler belirlenip süreçler yönetiliyor. Elde edilen çıktılar doğrultusunda ideal müşteri deneyimi

için sağlıklı gelişim alanları belirlenip projelendiriliyor.

Proje doğrultusunda tüm tedarikçilere yönelik gizli müşteri denetlemeleri sonucunda, tedarikçi ağının başarı puanlarının düşmeden en yüksek seviye aralığında seyrettiği gözlemlendi. Tedarikçilerin performans değerlendirmeleri NPS sonuçlarına olumlu yansdı. Genel NPS ortalaması 35 puandan 65 puana çıkarıldı. Tedarikçilerin yanı sıra şirket içi süreçlerin de NPS kapsamında değerlendirilmesi, şikâyet yönetimi süreçlerine katkı sağladı. Şikâyet sonlandırma süreleri ortalama 4-5 günden 2-2.5 güne indi. Başarılı şikâyet yönetimi süreçleriyle ŞikâyetVar sıralaması 10 sıra ilerleyerek üçüncülüğe yükseldi. Müşteri memnuniyet skoru (CSAT) 6-6.5 puandan 8-8.5 puana çıktı. Müşterilerin çeşitli mecralarda (sosyal medya, şikâyet platformları vb) markayla etkileşimine katkı sağlandı.

YILIN EKİBİ

■ TÜRKİYE SİGORTA

■ Birleşme ve marka oluşturma çalışmalarıyla Kurumsal İletişim Ekibi

Türkiye'nin önde gelen 6 sigorta ve bireysel emeklilik şirketinin birleştirilmesiyle ilgili kararın netleşmesinin ardından söz konusu şirketlerin kurumsal iletişim ekipleri birleşerek "Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörlüğü" adı altında bir araya geldi. Kurumsal iletişim ekibi, yüksek bir sinerjiyle Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerine yeni bir görsel dünya ve kimlik yaratmak için yola çıktı. Bu büyüklükte bir proje için ajansların belirlenmesinin ardından, Türkiye ismini taşıyacak ülkenin en büyük sigorta/emeklilik şirketleri için isim belirlenmesi ve logo çalışmaları büyük bir gizlilik içinde yürütüldü. Türkiye'nin değerleriyle örtüşecek ve temsil edebi-

lecek kurum değerleri belirlenirken, 6 farklı kurum kültürünün bir kültür altında Türkiye isminde birleşmesi için yoğun çalışmalar yapıldı. Tüm Türkiye için kurumsal kimlik uygulama çalışmaları yapıldı ve markanın ülke bazında tanıtılması için reklam kampanyası oluşturuldu. Lansmanın ardından, marka devam iletişimi için ürün reklam filmleri, basın iletişimi, medya planlama ve farklı mecra kullanımlarının yanı sıra sponsorluk ve sosyal sorumluluk çalışmaları hayata geçirildi.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin sektörde bir marka haline gelmesi sağlandı. "Güçlü adında" sloganıyla Türkiye'nin ismi altında sadece Türkiye'de değil yurt dışına açılacak, Türkiye'nin en büyük sigorta ve emeklilik markaları oluşturuldu. Emeklilik ve elementer sigorta sektöründe 2020-2021 lider şirketleri iletişimi oluşturuldu ve iletişim çalışmaları yürütüldü. Çalışmalar lansmandan önce 6 ay ve lansman sonrasında 1 yıl süreyle olmak üzere 1.5 yıl sürdü.



Yılın Ekibi seçilen Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim Ekibi, Altın Smart-i'yi Smart-i Awards Jüri Üyesi ve Habertürk Editörü Rahim Ak'tan teslim aldı...



Yılın InsurTech'i kategorisinde kazananlara ödülleri, Smart-i Awards Jüri Üyesi ve Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcen Doğan Gür takdim etti...

YILIN INSURTECH'İ

- ALTIN SMART-i
- SFS Yazılım ve Danışmanlık
- SFS InsureE



Sigorta şirketlerinin mevcut tahsilat yönetim sistemlerinden kaynaklanan operasyonel yüklerinin minimize edilmesi ve sigorta paydaşları arasında paylaşılabilmesi giderek daha fazla önem kazanıyor. Bu doğrultuda tüm ödeme işlemlerinin sigorta paydaşlarından başlatılıp sigorta şirketlerinde sonlandırılmasına yönelik süreç bazlı bir yapının gerekliliği ortaya çıkıyor. SFS Yazılım ve Danışmanlık da bu doğrultuda "sigorta 4.0" uyumlu yeni ürünü InsureE ile tüm sigorta sektörüne geleceğin ötesinden çözümler sunmayı amaçlıyor.

SFS'nin sigortacılık ürünü InsureE, tek sistemle tüm sigortacılık alanlarında bütünsel (kompozit) bir altyapı sunabilecek esneklikte olmasıyla fark yaratıyor. Düşük donanım maliyeti avantajı sunan InsureE, kredi kartı saklama kanununa uyumlu ve yeni nesil ödeme inovasyonlarıyla entegre çalışabiliyor. Kullanıcı arayüzleri kişiselleştirilebiliyor, çoklu platform desteği sağlıyor, veri yönetimini de bünyesinde barındırıyor. Mobil cihazlarla uyumlu olması da önemli bir avantaj sağlıyor.

InsureE ayrıca, "tek yerde tanımla, her yerde kullan" prensibiyle yüksek güvenlik sağlıyor. Sürdürülebilirlik ve izlenebilirlik avantajıyla sigorta şirketlerinin ihtiyaçlarına hızlı ve etkili çözüm getiriyor. Türkiye'de "sigorta 4.0" teknolojileriyle geliştirilen ve uçtan uca donatılan ilk ve tek sigortacılık ürünü olarak dikkat çeken InsureE, tüm sigortacılık branşlarını destekleyen kompozit ürün yapısıyla da öne çıkıyor. Modern UI/UX anlayışıyla son kullanıcının arayüzden yaptığı işlerde hızlanma ve kullanım kolaylığı sağlıyor. Web servislerin performansını 3 kata yakın artırıyor. Sunucu ihtiyacını yarıya düşürüyor. Robotik işlemlerle sigorta şirketleri ve sigortalının kârlılığını artırıyor. Kompozit/bütünsel sistemlerle tüm sigortacılık alanlarında bütünsel stratejiler oluşturulmasını sağlıyor. Uluslararası ve lokal standartlara uyumlu 360 derece güvenlik sağlıyor. Çoklu kanal ve mobil teknolojileri (web, mobil, chat, IVR vb) ile 7/24 zaman ve mekan bağımsız sigortacılık yapılmasını mümkün kılıyor. Yapay zeka, büyük veri, blokzinciri, makine öğrenmesi gibi yeni nesil teknolojilerle sadece bugünün değil geleceğin inovasyon ve deneyimlerinin inşa edilebileceği, uzun vadeli ihtiyaçların karşılanabileceği altyapı imkanı sunuyor. Tüm sigortacılık işlemlerinin 6 kat daha hızlı yapılabilmesini sağlarken donanım maliyetlerinde ve sistem gereksinimlerinde 4 kata kadar düşüş vaat ediyor.



■ GÜMÜŞ SMART-i

■ MicroDestek - Aksigorta

■ KolayOfis Eksper Takip Modülü

KolayOfis Eksper Takip Modülü; manuel işlemleri azaltmak, kurumsal hafıza kazanmak, süreç takibi yönetimine eksperleri de dahil etmek, istatistiki veriye ulaşabilmek, dijital iletim ve arşivle zaman tasarrufu yapmak, veri kaybının önüne geçmek gibi amaçlar doğrultusunda geliştirildi. Sonrasında Aksigorta tarafından belirtilen iş akış şemasına uygun olarak, MicroDestek tarafından sırasıyla ekran tasarımları, kullanıcı tanımlamaları, yetkilendirmeler, entegrasyonlar yapıldı. Aksigorta'nın kul-

landığı APSİS (Aksigorta Puanlama Sistemi), SAT (Sigortacılık Ana Sistemi) gibi ekranlara entegrasyon sırasında Aksigorta IT ile iş birliği yapıldı. Süreçlerdeki manuel işlem basamaklarının sayısı azaltılıp olabildiğince otomatik ilerleyecek şekilde süreç revize edildi. Kullanıcı eğitimleri verildi. Talep yönetimine eksperleri katarak sürecin içerisinde yaşanabilecek tıkanma, yavaşlık gibi sorunların önüne geçildi.

KolayOfis Eksper Takip Modülü ile son 2 yılda 3 bin 500'den fazla talep üzerinden işlem yapıldı. Talep başına operasyonel yük için adam/gün olarak yaklaşık yüzde 70 verim artışı sağlandı. Kağıt üzerindeki işlemlerin dijital ortamda yürütülmeye başlamasıyla daha doğaya duyarlı ve daha yeşil bir politika izlenmeye başladı.

■ BRONZ SMART-i

■ Sigortam Net

■ Sigortam.net

2000 yılında iLab Grup'un bir parçası olarak kurulan Sigortam.net, şu anda 7 milyon müşterisine, 20'den fazla anlaşmalı sigorta şirketi ve 700'e yakın çalışanıyla hizmet veriyor. "Kazancın net" sloganıyla müşterilerine uygun fiyat, doğru ürün ve iyi deneyim yaşatmak için sürekli kendini geliştiren şirket, bu doğrultuda tüm altyapısını yeniledi.

Kendini InsurTech olarak konumlandıran Sigortam.net, değişen müşteri ihtiyaçlarına uyum sağlamak, anında çözüm üretebilmek ve liderliğini pekiştirmek için daha yalın, anlaşılır ve yenilikçi bir web sitesiyle müşterilerinin karşısına çıktı. Sigorta ve teknolojiyi birleştirerek müşterilerine daha kolay bir deneyim yaşatmayı amaçlayan şirket, online sigorta alımı

konusunda yeniliklere gitti, yapay zeka algoritmasıyla süreci karmaşıklığından arındırdı. Anlaşılabilir olduğu 20'den fazla sigorta şirketi arasından müşterilerine en uygun teklifleri sunan Sigortam.net, bu süreci daha da iyileştirmek adına ODTÜ ile bir iş birliği başlattı. Teklif süreci için özel bir algoritma hazırlandı. Bu yapay zeka algoritması, müşteri ihtiyaçlarına uygun olacak şekilde farklı alternatif teklifleri sunulmasını sağlıyor. Teklifler arasından ucuzunu, uygununu ve kapsamlısını olmak üzere 3 tanesini öne çıkararak sunuyor. Bu sayede müşterilerin karar verme süreçlerine yardımcı olunuyor. Verilen 3 alternatiften ihtiyaçlarına yönelik ürünü kolayca seçebiliyorlar.

Similarweb, Google Analytics, Ipsos bağımsız sigorta sektörü araştırmasına göre, yenilenme ve iyileştirmeler sonrasında Sigortam.net'in aylık toplam ziyaretçi sayısı 2.5 milyon ile sektördeki ikinci oyuncunun 10 katı, Google aramalarındaki payı yüzde 92 ile sektördeki ikinci oyuncunun 20 katı, marka bilinirliği de yüzde 77 ile sektördeki ikinci oyuncunun 5.5 katı arttı.

■ BRONZ SMART-i

■ Sigortayeri

■ Sigortayeri Teklif ve Satın Alma Platformu (www.sigortayeri.com)

Sigortayeri, sigorta aracılığıyla yetinmeyip sigortayı herkes için anlaşılır kılmak hedefiyle karşılaştırma ve satış platformunu yeniden tasarlayıp hayata geçirdi. Müşteri deneyimi yolculuğundaki tüm temas noktaları üzerinden bir deneyim haritası çıkarılarak yeni sitenin içerik, gösterim, menü yapısı, teklif ve ödeme adımları bu içgörüler üzerine kurgulandı. Çıkış noktası, sadece bir arayüz yenilemesi değil, sigorta alma adımlarını sanki sigorta danışmanı müşterinin karşısındaymiş gibi anlaşılır kılmak üzere daha kolay ve pratik şekilde konumlamaktı. Bu doğrultuda mobil ve web versiyonunda teklif adımlarının akışı kısaltılıp sadeleştirildi. Ürünlerin içeriği teknik dilden uzak-

laştırıldı. Ürünün öne çıkan özellikleri "bullet point" şeklinde ön plana çıkartılıp detayları da blog yazıları şeklinde hayatın içinden örneklerle ayrı metinler olarak verildi. Teminatların "ekle çıkar" yapısıyla özelleştirilebileceği ve primlerin değiştirilebileceği bir adım eklendi. Ödeme ekranına yardımcı araçlar konularak, tool tip ve ek açıklamalarla satın alma sırasında oluşabilecek sorular minimuma indirildi.

Proje sayesinde sade ve kısa satın alma yolu oluşturuldu. Teklif akışında da yalınlaş sağlandı. Ürünlerin özelliklerini, içeriğini ve katkısını özetleyen yalın metinler ön plana çıkarıldı. Teminat karşılaştırma ve özelleştirme fonksiyonunun yayına alınmasıyla birlikte teklif alma ve satış kapama sayısında artış oldu. Sitenin yayına alındığı 21 Mart itibarıyla organik trafikte yüzde 20 kaydedildi. Satın alma adımlarında tüketiciden gelen dış çağrılar yüzde 15 azaldı. Tek adımda teklife, 3 adımda da fiyata ulaşım sağlandı. Müşteriye gereksiz bilgi sorulması önleildi. Bilgi mimarisi ve navigasyon yapısı kullanıcı odaklı olarak yeniden tasarlanarak akıllı menü yapısına geçildi.

SMART-İ AWARDS 2022 KAZANANLAR

Şirket	Proje - Ürün	Kategori	Ödül
Anadolu Sigorta	AS'lı Yapay Zekâ ile Görüntüden Hasar Tahminleme Projesi	Dijital Dönüşüm	Altın Smart-İ
Anadolu Sigorta	SOBE - Suistimal Tespit Platformu	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-İ
Payten	AXA Sigorta Self Servis Dijital Tahsilat	Dijital Dönüşüm	Gümüş Smart-İ
Sanction Scanner	Secure Insurance	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-İ
Sigortaladım	sigortaladım.com	Dijital Dönüşüm	Bronz Smart-İ
CPP Group Türkiye	CPP Mobil Ödemelerim Güvende Sigortası	En İnovatif Ürün	Gümüş Smart-İ
Fineksus	PayGate™ Inspector – AI powered Blacklist Filtering	En İnovatif Ürün	Altın Smart-İ
Garanti BBVA Emeklilik	Metaverse Ve Yeni Teknolojiler Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu	En İnovatif Ürün	Altın Smart-İ
Koru Sigorta	Koru Expert	En İnovatif Ürün	Bronz Smart-İ
Anadolu Hayat Emeklilik	Çocuğum için BES	En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı	Altın Smart-İ
Sigortambir	Metaverse'te Dünyanın İlk Sigortacılık Merkezi Türkiye'den	Fark Yaratıcılar	Bronz Smart-İ
Türkiye Hayat Emeklilik	7 Şehir 7 İyi İnsan	Fark Yaratıcılar	Gümüş Smart-İ
Türkiye Sigorta	Yeni Nesil Sigortacılık Okulu	Fark Yaratıcılar	Altın Smart-İ
Allianz Türkiye	HackZone Scale UP Accelerator	En İnovatif Hızlandırma Programı	Altın Smart-İ
AgeSA Hayat ve Emeklilik	Her Yaşta	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-İ
Allianz Türkiye	Allianz Motto Hareket Dijital	Sosyal Sorumluluk	Gümüş Smart-İ
NN Hayat ve Emeklilik	"Önce Sen" Farkındalık Hareketi	Sosyal Sorumluluk	Bronz Smart-İ
Türkiye Sigorta	Birlikte Yürüelim-WeWALK	Sosyal Sorumluluk	Altın Smart-İ
AgeSA Hayat ve Emeklilik	AgeSA Mobil FonPro ile Dijital Fon Yönetimi Danışmanlığı	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-İ
AXA Sigorta	AXAFit ile İyi Hissetmek Elinde	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın Smart-İ
Enqura	EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-İ
Ray Sigorta	Customer Journey Experiment Lab	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş Smart-İ
Türkiye Sigorta	Kurumsal İletişim Ekibi	Yılın Ekibi	Altın Smart-İ
SFS Yazılım ve Danışmanlık	SFS InsureE	Yılın InsurTech'i	Altın Smart-İ
MicroDestek - Aksigorta	KolayOfis Ekspert Takip Modülü	Yılın InsurTech'i	Gümüş Smart-İ
Sigortam Net	sigortam.net	Yılın InsurTech'i	Bronz Smart-İ
Sigortayeri	sigortayeri.com	Yılın InsurTech'i	Bronz Smart-İ



Allianz'dan nakliyat sigortalarında **HIZLI POLİÇE** kolaylığı



Allianz Türkiye'nin nakliyat emtia abonman poliçesine sahip olan müşterileri için geliştirdiği uygulama sayesinde sevkiyatlara ait poliçeler sadece 60 saniyede üretilebiliyor. Aynı özelliklere sahip sevkiyatlar için çoklu giriş özelliğiyle birden fazla poliçe yine dakikalar içinde oluşturulabiliyor...

Allianz Türkiye, nakliyat sigortalarında müşterilerin hayatını kolaylaştıran hızlı poliçe sürecinin pilot çalışmalarına 2020 yılının eylül ayında başlamıştı. Bu başarılı uygulamayı yaygınlaştırarak operasyon yükü yüksek olan acente ve brokerlerinin kullanımına sunan şirket, uygulama sayesinde nakliyat poliçelerinin çok kısa sürede kolaylıkla oluşturulmasını sağladı. Allianz Türkiye'de, nakliyat abonman sözleşmesi bulunan sigortalılar, kendilerine tasarlanmış özel ekranlar sayesinde, istedikleri an ve istedikleri yerden sevkiyat taleplerini oluşturup yaklaşık 60 saniye içerisinde poliçelerine sahip olabiliyor.

Allianz Türkiye Elementer Ticari Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, sektörde bir ilk olan bu uygulamanın ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Nakliyat sigortalarında yapılan ana sözleşmenin ardından sigortalılarımız, yıl içinde ihtiyaç duyduklarında kendileri için özel olarak geliştirilmiş ekranlar vasıtasıyla hızlıca poliçelerini temin edebiliyor. Sigortalılarımızın istedikleri her yerden ve her zaman ulaşabilecekleri nakliyat sigortaları, web üzerinden kolaylıkla oluşturulabiliyor. Poliçe tanzimi, acente ve sigortalıya e-posta olarak ulaştırılırken sistemde de anlık olarak görülebiliyor. Tüm bu özelliklere ek olarak işlemlerin kolaylıkla görülebileceği bir takip ekranı da mevcut.”

MÜŞTERİYE ÖZEL EKRAN TASARIMI

Allianz Türkiye, bu uygulamayla hem müşterilerin hem de acentelerinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Örkün'ün bu konudaki değerlendirmesi de şu şekilde: “Üstelik bu projeyi bir adım daha öteye taşıdık. Yüksek poliçe adedi ve prim hacmi olan sigortalılarımıza özel web servis tasarlayarak, tamamen kendi kullandıkları ekrandan bu sisteme ulaşmalarını sağladık. Allianz Türkiye olarak müşterilerimizin gerçek ihtiyaçlarına yönelik, günlük yaşamlarında karşılaşılabilecekleri riskleri önleyecek nitelikte ürün ve hizmetler geliştirmeye odaklanıyoruz. Bu prensip ışığında yürüttüğümüz yalnızlık projelerimizin merkezine de müşterilerimizi ve acentelerimizi alıyoruz. Sadeleştirilmiş ürün ve hizmetlerimizle geliştirdiğimiz sistemsel iyileştirmelerin acentelerimizin iş süreçlerine verimlilik, hız ve kalite katkısını görmekten mutluluk duyuyoruz.”



You Locally Risk, We Globally Value



“Tur Assist”i yine lider yapacağız

Tur Assist'in yeni sahibi RS Otomotiv Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, sigorta sektörüne geniş bir hizmet ağı sunabilen kurumsal yapısıyla bu şirketi daha da kuvvetli hale getireceklerini, milli bir sermayeye dönüştürme yolunda tüm imkanları kullanacaklarını vurguladı...



RS Otomotiv Grubu, kısa bir süre önce bünyesine kattığı Tur Assist ile ilgili yeni dönem stratejilerini anlattığı bir basın toplantısı düzenledi. Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünal, “Hedefimiz, Tur Assist’i eski lider ve yenilikçi günlerine tekrar kavuşturmak olacak” dedi.

MAPFRE Asistencia gibi global bir gücün varlığını satın almanın haklı gururunu yaşadıklarını belirten Ünal, önümüzdeki dönemde grup markalarının sinerjisinden de faydalanarak sektörde fark yaratan bir şirket olma yolunda ilk adımı attıklarını vurgulayarak şu bilgileri paylaştı:

“Türk esnaflık prensipleriyle 13 yıl önce temellerini sağlam şekilde atan şirketimiz, sigorta sektörüne geniş bir hizmet ağı sunabilen kurumsal yapısıyla, tüm ekip arkadaşlarımızla el ele Tur Assist gibi güçlü bir markayı daha da güçlü hale getirecek, milli bir sermayeye dönüştürme yolunda tüm imkanlarını kullanacak. Tüm çalışanlarımız, müşterilerimiz, paydaşlarımız, sigorta sektörü ve Türk ekonomisi için hayırlı olmasını temenni ediyor ve yola bizimle devam edenlerin güvenini de haklı çıkaracağımıza, ekibim adına bizzat söz veriyorum.”

ÖNCE SİSTEM ALTYAPISI DÜZENLENECEK

“Ekibin saha ve sektör tecrübesi gerçekten çok etkileyici” diyen Tur Assist Genel Müdürü Timur Selçuk Turan da şu değerlendirmeyi yaptı: “Her zamankinden çok daha güçlü olacak ve pazar lideri olarak yolumuza devam edeceğiz. Bize

düşen görev, grubumuzun sinerji ve enerjisi ile Tur Assist’teki ekibimizin enerjisini birleştirerek bu değeri büyük bir güç halinde piyasaya çıkarmak. Bunu en kısa süre içinde yapabilmek için ilk günden itibaren hep birlikte kolları sıvayarak bu vizyonumuz doğrultusunda işe başladık. Öncelikle sistem altyapısını yeni nesil ihtiyaçlara uygun, daha hızlı ve daha efektif yapmak üzere yerel ekibimizle yazılım altyapısını düzenlemeye başladık ve inanılmaz hızlı yol aldık. Çok kısa bir süre içinde canlıya alacağımız sistem daha kompakt ve daha işlevsel olacak. Tüm ekibimizle yol haritamızı paylaştık ve ne mutlu bize ki ortak paydalarda buluştuk. Ekibin müthiş desteği bize bu satın alma kararımızın ne kadar doğru bir ticari karar olduğunu bir kez daha teyit etti. Ben de tüm ekip arkadaşlarıma bu süreçte ve sonrasında bizlere göstermiş oldukları müthiş destek için tekrar teşekkürlerimi sunmak istiyorum.”

“BÜYÜK MEMNUNİYETLE KARŞILANDI”

Son 1 yıldır genel müdürlüğünü yürüttüğü Tur Assist’in Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan Nihal Asker ise “MAPFRE Asistencia’nın Türkiye’den çıkma kararı almasından sonra şirketimiz birçok yatırımcı tarafından talep gördü. Bu, markamız ve şirketimiz için gurur vericiydi. RS Otomotiv Grubu’nun satın alması şirket içinde ve müşterileri arasında büyük bir memnuniyet ve umutla karşılandı. Bu değişim çok kısa bir süre içinde hepimizin içine sinerek, hızla yeni döneme geçmemize imkan sağladı” ifadelerini kullandı.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

Orman gözetleme kulelerine Anadolu desteği

Anadolu Sigorta, Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle hayata geçirdiği projeye, yangına erken müdahalede hayati bir önemi bulunan gözetleme kulelerinin bakım ve onarımı ile teknolojik donanımlarına katkı sunacak...

Anadolu Sigorta, Orman Genel Müdürlüğü'yle birlikte orman varlıklarını koruma yolunda önemli bir iş birliğine imza attı. "Ormanın Gözleri" adı verilen projeye ilgili Ankara'da düzenlenen imza törenine Orman Genel Müdürü Bekir Karacabey, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve İletişim Koordinatörü Berna Ergünten katıldı.

Orman Genel Müdürlüğü'nün 2017 yılında başlattığı dijital dönüşüm ve yenilenme seferberliği kapsamında hayata geçen projeye Anadolu Sigorta, yangına erken müdahalede hayati bir önemi bulunan gözetleme kulelerinin ihtiyaç duyulanları için bakım ve onarımı ile teknolojik donanımlarının sağlanmasına katkı sunacak. Anadolu Sigorta ayrıca, bu yıl içerisinde ihtiyaç bulunan bölgelerde kullanılmak üzere mobil ve insansız yangın gözetleme kulelerinin kullanımına destek olacak.

162 KULEDE 324 KAMERA VAR

Orman Genel Müdürlüğü ile Anadolu Sigorta bu projeye erken müdahaleye dikkat çekerek orman varlıklarının gelecek yüzyıllarda da korunmaya devam et-



mesini ve bireylerin farkındalık bilincini artırmayı hedefliyor. Orman Genel Müdürü Karacabey, imza töreninde özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"2003 yılında 40 dakika olan yangına ilk müdahale süresini 2021 yılı sonunda yangına hassas alanlarda 11 dakikaya kadar indirdik. Bunu başarmamızda en önemli husus yangını ilk çıkış anında yakalamak. Geçmişte sadece mevcut kulelerimizde çalışan mesai arkadaşlarımızla bu mücadeleyi yürütürken bugün İHA'larla ormanlarımızı izlemenin yanı sıra 776 kuleden 24 saat kesintisiz takip ediyor, 162 kuledeki 324 kamera ile de insan gücü olmadan ormanlarımızı izliyoruz. Ayrıca 50 adet mobil kulemiz var. Bu protokolle orman varlıklarını koruma noktasında yaptığımız iş birliği sonuçları itibarıyla hayırlara vesile olacaktır." Orman yangınlarının sadece yılın be-

lirli bir dönemi değil tüm yıl boyunca bir tehdit unsuru oluşturduğunu hatırlatan Mehmet Şencan da törende şöyle konuştu: "Orman Genel Müdürlüğü kadroları yangınla mücadelede çok büyük bir özveri ve emekle çalışıyor. Biz de bu mücadelenin içinde yer almak, ormanlarımıza can suyu olmak, elimizden geldiğince katkıda bulunmak istiyoruz. Bu yıl ihtiyaç bulunan bölgelerde mobil ve insansız yangın gözetleme kuleleri yapacağız. Ormanın Gözleri, bizim için yalnızca bir projeden ibaret değil, bir seferberlik çağrısı aynı zamanda. Herkesin elini taşın altına koyması gerekiyor. Bir yandan ülkemizin yangınla mücadele kapasitesine katkı sunarken bir yandan da bu konuda bilinç yaratmayı amaçlıyoruz. Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü'ne bize bu fırsatı verdiği için teşekkür ediyorum."

NAKİT LİMİTLERİNİZİ KULLANMADAN KEFALET SENEDİNİZİ ALIN!



QUICK KEFALET SİGORTASI

ŞİMDİ
ELEKTRONİK
İHALELERDE DE
GEÇERLİ!

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



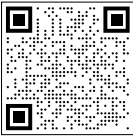
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK

SİGORTA

Teknoloji devleri bir bir sigorta pazarına giriyor!



Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, dijital dönüşüme vurgu yapıyor ve teknoloji şirketlerinin sigortacılığa ilgisine şöyle dikkat çekiyor: “Tesla şimdiden bu pazara girdi. Yeni nesil sigortacılar arasında Çinli devler Alibaba ve Tencent de var. Bu yeni oyuncular, yapay zekâ ve büyük veriye dayalı otomasyonun yeteneklerini sigortada kullanmaya kararlılar...”

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına (TSS) ilgi her geçen gün artıyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, bu alanda yılın ilk 4 ayında yüzde 356 bydklrini vurguluyor ve bu alanda yeni bir ürün üzerinde çalıştıklarını bildiriyor. Dijital alanda sektörde pek çok ilke imza attıklarını hatırlatan Gülen, yapay zekalı dijital asistanları ADA ile yılda 4 milyon başanlı işlem yapıldığının da altını çiziyor.

Aksigorta'nın özellikle dijital ürünleri ve faaliyetleri hakkında Akıllı Yaşam'a detaylı bilgiler veren Gülen, sektörün güncel konularıyla ilgili yorumlarını da paylaştı. Döviz kurları, ekonomik dalgalanmalar ve ikame araç sorununa ilişkin değerlendirmelerinin yanı sıra salgınla şekilleneni yeni çalışma biçimleri ve sektörün geleceğine dair öngörülerinden bahsetti.

Uğur Gülen'e göre, özellikle hayat dışı sigortacılığın en büyük prim üretimine sahip araç sigortalarında, elektrikli otonom araçların hızla hayatımıza girmesi büyük bir değerimin de bizleri beklediğinin göstergesi...

Aksigorta'nın son dönemde en çok ilgi gören ürünleri neler, hangi poliçeler ne çıkıyor? Müşteri trendleri ekseninde geliştirdiğiniz yeni ürünlerden de bahseder misiniz?

Son 2 yıldır ne çıkan ürünlerin başında sağlık sigortaları geliyor. Bu branşta da özellikle TSS'ye ilginin yoğun olduğunu söyleyebilirim. Hem sosyal güvenlik sistemindeki sağlık iş modeli hem de salgın süresince oluşan tüketicici davranış değerlikleri TSS'ye talebin artmasını sağladı. Sigortalıların aldığı hizmetlerden memnun kalmasının yanı sıra ürün ve hizmetlerin de gelişmesi TSS'yi sağlık sigortacılığının en önemli ürünü haline getirdi. Aksigorta olarak biz de bu yılın ilk 4 ayında tamamlayıcı sağlık sigortasında yüzde 356 büyüme elde ettik. Öte yandan sağlık sigortaları konusunda yeni bir ürün üzerinde çalışıyoruz. Limitli bir sağlık network'önde geçerli olacak ve daha uygun primli bu ürünü çok yakında müşterilerimize sunacağız.

Mobil taraftaki hedefleriniz neler, dijitalleşme yönünde nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Mobil alanda sadece bugün değil, hayat boyu risk yoldaşı olarak müşterilerimizin yanında olacağımız bir sigorta deneyimini sunuyoruz. Bu konuda en son Aksigorta Mobil platformunu hayata geçirdik. Bu platformla geliştirmeye başladığımız algoritmalar ve akıllı sistemlerle ilk adımdan itibaren müşterilerimizle daha derin bir iletişim kurmayı hedefledik. İnsanlar için önemli olanın poliçe değil risk altındaki varlıkları ve sevdikleri olduğu gerçeğinden yola çıkarak platform yapısı ve haritası hazırladık. Bu sayede hem dağıtım kanallarımızın üzerindeki gereksiz iş yknn yapay zekā üstlenmiş oluyor hem de acentelerimizin dijitalleşme üzerine kurulan yeni dünya düzeninde yer alabilmelerini sağlıyoruz.

Robotik otomasyon süreçleri ve yapay zekalı dijital asistanların katılımıyla sigorta sektörünün büyük dönüşümünde ilk adımları atmamızın ardından bu alanda Türkiye'de ilkleri hayata geçirdiğimiz pek çok hizmet ve uygulamayı canlıya aldık. Yapay zekalı dijital asistanımız ADA ile artık yılda 4 milyon başanlı işleme ulaştık. rn fiyatlamadan operasyona kadar her alanda aktif olarak destek aldığımız ADA; insan kaynakları, ağrı merkezi, finans ve muhasebe, hasar, teknik, acenteler, broker ve kurumsal satış ka-



nallarının yanı sıra hukuk departmanlarına önemli oranda destek sunuyor. Filo işlemlerinde tüm süreci baştan sona yönetiyor. 400 bin hasar evrakını ADA ayrıştırıyor ve hasar dosyasıyla eşleştiriyor. 3 binden fazla acenteden gelen yüz binlerce talebi anında cevaplıyor. Bu sayede çalışanlarımız çok daha katma değerli işlere vakit ayırabiliyor.

ADA ile hayata geçirdiğimiz bir diğer ilk de hasar dosyalarının WhatsApp üzerinden takibi oldu. Uygulamaıyla Aksigortalılar hasar dosya durumlarındaki değerimini anlık olarak WhatsApp'tan öğrenebiliyor.

Ekonomik dalgalanmaların sigorta sektörüne ve Aksigorta'ya yansımaları nasıl oluyor? Bu ekonomik şartlarda nasıl bir strateji izliyor, fiyatları ve maliyetleri nasıl ynetiyorsunuz?

Sigorta, ekonomideki dalgalanmalara açık ve direkt etkilenen sektörlerden biri. Yine de güvenli liman bir olmaya ve büyüme-sini sürdürmeye devam eden bir sektör. Bu etkilenmede bizim sektörü diğerlerinden ayrıran ilk unsur, ürünü sattığımızda fiyatını değil ama maliyetini bilemiyor oluşumuz. Bu maliyet zaman içinde oluşuyor. Poliçeyi sattığımızda maliyet 12, 36 ya da 48 ay içinde oluşuyor. Bu durumda bizim fiyatı riskleri ngrerek belirlememiz gerekiyor. Özellikle belirsiz dönemlerde, en zorlandığımız nokta ürünün fiyatını belirlemek oluyor. Kasko, yangın sigortaları gibi bazı ürünlerde fiyatta serbestlik söz konusu. Bazı ürünlerde ise kamu tarafından belirlenen tavan fiyat politikasıyla müşteri korunmuş durumda. Bu kapsamda sağlıklı fiyat verememek sektörün en önemli sorunlarından biri diyebilirim.

Artan döviz kurları sektörü nasıl etkiledi? Maliyetleri yönetmek için neler yapıyorsunuz? Bu durum şirket kârlılıklarına nasıl yansıyor?

Döviz kurlarındaki dalgalanmalar tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de yakından etkiliyor. Öncelikle ürünler açısından dövizle bağlı direkt veya dolaylı bağlı ürünlerin maliyetleri değişkenlik gösteriyor. Bu dövizli ürünler tarafındaki etkisi diyebiliriz. Diğer taraftan, eskiden kesilmiş poliçeler o günün fiyatlarına göre hesaplandığı için, özellikle otomotiv gibi sektörlerdeki sigorta poliçelerimizde bir maliyet unsuru olarak öne çıkıyor. Örneğin otomotivde, yedek parça fiyatlarında döviz kaynaklı ciddi bir artış var. Oysa poliçeler eski fiyatlamalara göre kesilmişti. Bu da ayrı bir risk unsuru olarak sigorta şirketlerini zorlayan detaylardan biri. Diğer taraftan, sağlık branşında da hem salgın hem de dövizdeki artışlara paralel olarak maliyetlerde değişiklik yaşanıyor. Bu da sektörümüzü zorlayan unsurlardan biri olarak dikkat çekiyor.

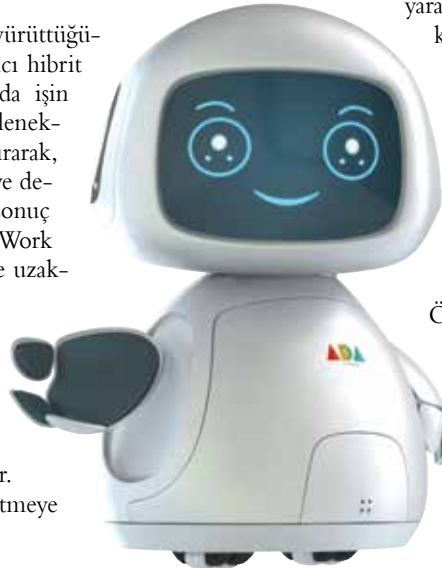
Geçen yıl sektörün en büyük sorunu olan ikame araçlarda durum nasıl? Sektör bu sorunu nasıl çözecek?

Salgın ve çip krizi kaynaklı olarak özellikle otomobil bulmakta sıkıntı yaşanıyor. Bu da özellikle sigorta şirketlerini ikame araç konusunda zorlayan bir unsur olarak önde yer almaya devam ediyor. Kısa vadede olmasa da çip tedariğindeki sorunların azalması ve salgının yavaş yavaş ortadan kalkmasıyla birlikte orta vadede bu sorunun ortadan kalkacağına inanıyoruz.

Müşteri kaza yaptığında tamir sürecinde araçsız kalmaması için bir araç veriyoruz. O kapsamda bakıldığında, ikame araç müşterinin çok kıymet verdiği bir değer önerisi. İkame aracın poliçelerden çıkarılmasının bir miktar fiyat indirimi sağlayacağını söyleyebiliriz. Bazı müşteriler bunu tercih ederken bazıları etmeyebilir. Aksigorta olarak ikame araçsız poliçe yapabiliriz.

Salgın sürecinin başından bu yana çalışma kültüründe köklü ve önemli değişimler oldu. Aksigorta bu süreçte nasıl bir çalışma sistemi izledi?

Salgın sürecinin başından bu yana yürüttüğümüz uzaktan çalışma sistemini, kalıcı hibrit modele dönüştürdük. Bu kapsamda işin geleceğinin ihtiyaçlarına yönelik geleneksel hiyerarşik yapıyı ortadan kaldırarak, çevik dönüşümle çalışanların bilgi ve deneyimlerini rahatça paylaşıldığı, sonuç odaklı bir ortam yarattık. Smart@Work adı verilen hibrit çalışma modeliyle uzaktan çalışmayı kalıcı kurum kültürü haline getirirken, yeni nesil ve dijital dünyaya uyumlu şekilde fiziksel birlikteliği zorunluluk olmaktan çıkardık. Çalışanlarımız, ayda minimum 5 gün ofisten çalışacakları bir planlama yapıyor. Esnekliğe, özgürlüğe ve değer üretmeye



odaklı bir yapı oluşturduk. Böylece ofislerimiz, ihtiyaç duyulduğunda, iş birliğiyle üretkenliğin daha da artacağına inanılan ve keyifle gelinebilen bir çalışma mekânı haline dönüştürüldü.

Geleceğin yeni beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik olarak çalışma şeklimizde de birtakım yeniliklere gittik. Bağlı ve sonuç üreten bir organizasyon olmak için çevik, kendi kendini yöneten ekipler oluşturduk. Dönüşüm yarattığımız çalışma biçimimizle, tabuları ve hiyerarşinin getirdiği engelleri yıkarak; yerine herkesin söz hakkına sahip olduğu sonuç odaklı çevik ekipler kurduk. Aksigorta'nın yeni döneminde, geleceği dizayn edecek, gerekli yetkinlikleri kazandıracak ve geliştirecek bir çalışma ortamı yaratmayı, çevik çalışma anlayışını tüm organizasyona kazandırarak iş birimlerinin tamamını dönüştürmeyi hedefliyoruz.

Türkiye geneline yayılan geniş acente ağıyla büyük bir dağıtım kanalına sahipsiniz. Acentelerinizin motivasyonlarını yüksek tutmak ve sinerji yaratmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Öncelikle acentelerimizle uzun soluklu bir ilişki için deyiz ve bu yolculukta en başından beri onlarla yan yana yürütüyor, birlikte büyütüyoruz. Geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerimizi onların deneyimlerine odaklanarak hayata geçiriyoruz. Acente bizim işimizin en önemli paydaşı. Aksigorta olarak bu konuda oldukça şanslıyız. Acentelerimizle sık sık biraya geliyor ve her türlü karşılıklı etkileşim



içinde çalışıyoruz. Onları sadece paydaş olarak değil her an iş birliği içinde olduğumuz önemli bir güç olarak görüyoruz.

Uzun soluklu bir ilişki içerisinde olduğumuz ve acentelerimizi bir çözüm ortağı olarak gördüğümüz stratejimiz çerçevesinde; başta eğitimler olmak üzere bazı ürün ve hizmetlerimiz için ek komisyon hakkı tanıyoruz. Başarımızın arkasındaki en büyük güç olarak gördüğümüz acentelerimizin özverili çalışmalarını görüyor ve bir nebze de olsa bu zorlu günlerde onlara katkı sunabilmek amacıyla harcama çeki dağıtıyoruz. Yüksek performans sergileyen acentelerimizi daha da motive etmek üzere yurtdışı seyahatler düzenliyoruz. Bunun yanı sıra geleneksel olarak özel günlerde de acentelerimizin yanında olmayı ihmal etmiyoruz. Sigorta emekçilerimizin Ramazan Bayramı'na denk gelen 1 Mayıs Emek ve İşçi Bayramı'nı kutlayarak, acentelerimiz ve acente çalışanlarımızdan oluşan yaklaşık 15 bin kişiye 250 TL değerinde alışveriş çeki hediye ettik. Kadınlar Günü'nde ise her yıl olduğu gibi bu yıl da meme sağlığı konusunda

farkındalık yaratabilmek amacıyla, tüm kadın acente sahipleri ve kadın acente çalışanlarının yanı sıra Hayata Devam Sigortası'na sahip tüm kadın müşterilerimize mamografi hizmeti hediye ettik. Bu gibi motivasyon ve özel gün hediyelerimizin yanı sıra belki de en önemlisi onların işinin geleceğinin de yanında oluyoruz.

Geçen yıl tüm sektör paydaşlarının geleceğinin yanında olma hedefiyle Bambaşka Sigortacılık Akademisi'ni hayata geçirmiştik. Bu programla 9 bine yakın katılımcıya 20'ye yakın eğitim verdik. Projenin acentelerimiz tarafından yoğun katılımıyla takip edilmesi ve eğitimlerin faydalı bulunması, bizleri ikinci dönem için oldukça heyecanlandırdı. Bu eğitim programıyla sadece kendi acentelerimizi değil; Aksigorta acentesi olsun ya da olmasın tüm acenteler, üniversite öğrencileri, sektör çalışanları gibi tüm sigorta ekosistemindeki paydaşlarımızı kucaklıyor, sektör olarak elde ettiğimiz başarıları daha ileriye taşımayı amaçlıyoruz.

Yeri gelmişken sektörün geleceğine dair öngörülerinizi paylaşır mısınız? Dünyadaki değişimler ne yönde evriliyor ve Türk sigorta sektörüne yansımaları sizce nasıl gerçekleşiyor?

Sigorta kesinlikle hayatın her alanına dokunan ve yaşanan değişimlerden etkilenen bir sektör. Bu açıdan baktığımızda, yaşamakta olan büyük dijital dönüşüm yeni ihtiyaçları da beraberinde getiriyor ve getirmeye devam edecek. Örneğin, zaten var olan ve çok uzak olmayan bir zamanda hayatımıza daha da girecek olan akıllı evler, akıllı arabalar sektörün dönüşümüne şüphesiz büyük katkı sunacak. Özellikle hayat dışı sigortacılığın en büyük prim üretimine sahip araç sigortalarında elektrikli otonom araçların hızla hayatımıza giriyor olması büyük bir değişimin de bizleri



bambaşka
sigortacılık
akademisi
AKSigorta

beklediğinin göstergesi. Keza Tesla şimdiden bu pazara girmiş durumda. Yeni nesil sigortacılar arasında Çinli devler Alibaba ve Tencent de yer alıyor.

Yine Apple ile Google'ın bankacılık ve finans sektörüne girmesi gibi, bunlar da hizmet portföylerine sigorta ekleyen pek çok müşterisi olan teknoloji konusunda bilgili şirketler olarak dikkat çekiyor. Her durumda, yapay zekâ ve büyük veriye dayalı otomasyonun yeteneklerini sigortada kullanmaya kararlılar.

Bu yeni oyuncularla sektörün çok önemli bir değişime gireceğini söylemek mümkün. Yine gerek dijital ve gerekse mobil anlamda hareketliliğin yaşandığı Türk sigortacılık sektörünün de dünya ile paralel bir trend içinde olduğunu, bir değişim ve dönüşümden geçtiğini söyleyebiliriz. Özellikle salgınla birlikte hızlanan dijitalleşme ve bu alandaki yatırımlar sektörde rekabeti farklı bir boyuta çıkardı. Bugün artık sadece fiyat odaklı ilerlemek mümkün değil. Artık yeni nesil teknolojiler, yeni nesil ürün ve hizmetler şirketleri rekabette bir adım daha ileri taşıyor ve verimliliklerini artırıyor.

AKSIGORTA'NIN DİJİTALDEKİ İLKLERİ

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şirketin dijitalleşme atağı doğrultusunda imza attığı yenilikleri de şöyle özetliyor:

■ "Türkiye'de ilk kez yapay zekâ ile risk fiyatlandırma dönemini başlattık. 2020'de bütün bireysel trafik portföyümüzü yapay zekâ ile fiyatlamaya başladık. Akabinde kasko portföyümüze entegre ettik. Bu uygulamayla Türkiye'de bir ilke imza atan Aksigorta, dünya çapında da sayılı şirketler arasına girdi.

■ Trafik ve kasko ürünlerinde hayata geçirdiğimiz bir diğer önemli yenilik de 'Akıllı Kasko' oldu. Türkiye'de bir ilk olan 'Fiat Yol Arkadaşım Connect Kasko' ile Fiat Yol Arkadaşım Connect teknolojisiyle temin edilen verilere göre Aksigorta kasko poliçeleri kişiye özel belirlenebiliyor. Sürücüler bu sayede daha avantajlı fiyatlardan kasko yaptırabiliyor. Aracın kullanım gün sayısı kasko fiyatına yansıyor.

■ Yine bir ilk olarak telekomünikasyon sigortacılığını hayata geçirdik. Yeni nesil dijital sigortacılığı telekomünikasyonla birleştirerek bir üst seviyeye taşıdık." 🗣️

Türk Nippon'dan her bütçeye uygun tamamlayıcı sağlık sigortası

Türk Nippon Sigorta, müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda geliştirdiği “Sağlığınız Bizde” ve “Standart TSS” ürünleriyle tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) branşında iki farklı alternatif sunuyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ürünlerin içeriğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:



Dr. E. Baturalp Pamukçu

“Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimizden 59 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkes faydalanabiliyor. Sigortalılarımız SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile anlaşmalı olan kuruluşlarda da fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında, yardımcı tıbbi malzeme giderlerini karşılayıp ambulans hizmetini ücretsiz sağlıyoruz. Sigortalılarımız dış tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmetinden de yararlanabiliyor. Ürünüümüz aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunuyor. Yine isteğe bağlı olarak poliş kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya

limit dahilinde nakit ödeme yapıyor.”

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta’nın Nisan 2022 sonuçlarına göre sağlık branşında 8’inci sıraya yükseldiğini vurguluyor ve “Sağlık sigortalarına artan talebin, sigortanın tabana yayılması anlamındaki desteği biz mutlu ediyor” diyor.



Türk Nippon Sigorta, ferdi kaza kampanyasında başarılı olan acentelerini 29 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında Diyarbakır-Mardin seyahatiyle ödüllendirdi...



Türk Nippon Sigorta Antalya Bölge Müdürlüğü, Antalya Acenteler Derneği’nin Mayıs ayında düzenlediği 15. Bowling Turnuvası’na katıldı. Müdürlük; 10 sigorta şirketi, 12 acente ve 2 sivil toplum kuruluşu olmak üzere toplam 24 takımın katıldığı turnuvada final grubuna kalarak dördüncü, sigorta şirketleri arasında ise ikinci oldu. Yine Mayıs ayında Egeli sigorta acentelerinin düzenlediği ve sigorta şirketleri, acenteler, eksperler ve servislerden oluşan 55 takımın katıldığı bowling turnuvasında ise Türk Nippon Sigorta Ege Bölge Müdürlüğü yedinci oldu.



YAZA MERHABA!

Türk Nippon Sigorta çalışanları yaz ayının gelişini bir partiyle kutladı. 26 Mayıs’ta Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlüğü bahçesinde yapılan etkinliğe tüm genel müdürlük ekibinin yanı sıra Marmara ve Bursa bölge müdürlükleri personeli katıldı.

Her Őeyin baŐı sağlık, Türk Nippon'dan Tamamlayıcı Sağlık!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile anlaşmalı sağlık kurumlarında Türk Nippon Sigortalı olmanın ayrıcalıklarını, bütçenize uygun primlerle yaşayın. SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde muayene, tetkik ve tedavi giderleriniz için fark ücreti ödmeden, öncelikli ve kaliteli bir sağlık hizmeti almak için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.



444 88 67 turknippon.com  [TurkNippon](https://www.facebook.com/TurkNippon)  [@turknippon](https://twitter.com/turknippon)  [@turknipponsigorta](https://www.instagram.com/turknipponsigorta)  [Türk Nippon Sigorta](https://www.linkedin.com/company/turknippon-sigorta)

Aracınız için büyük risklere karşı bütçe dostu güvence!

Pert Kasko

Uygun primlerle aracınızı teminat altına almanın yolu,
Anadolu Sigorta'dan geçiyor.

Bütçenize uygun bir kasko arıyorsanız
hemen Pert Kasko yaptırın, aracınızı tam hasara uğrama
veya çalınma gibi büyük risklere karşı güvenceye alın.

Anadolu Sigorta'da kaybetmek yok.

