

İNOVATİF PROJELER ÖDÜLLERİNE KAVUŞTU

Sigorta Zirvesi Smart-i Awards ile taçlandı





65 yıldır beraber başardıklarımız ve
çok uzun yıllar birlikte başaracaklarımız...

Sizler için çalışmaya, güvence olmaya ve
en iyi çözümleri üretmeye devam edeceğiz.

Bu yolu bizimle birlikte yürüdüğünüz için
sonsuz teşekkür ederiz.

Hep birlikte nice 65 senelere!

*iyi ki varsın
iyi ki Ray'sın*



ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ VE
SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
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

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVAZYON
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.
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar
Sit. 3. Cadde No: 221
34204 Bağcılar / İstanbul
Tel: 0212 544 58 20
www.plusonebasim.com



Smart-i Award's sektörün aynası oldu

Smart-i Award's için Türkiye Sigorta Birliği'nin ana sponsorluğunda, Sigorta Haftası kapsamında bir araya geldik. Smart-i ödülleri, ikinci yılında kendini daha da geliştirip böyle bir organizasyonun içerisinde yer alması bizim için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı oldu.

Öncelikle bize bu imkanı sağlayan TSB Yönetim Kurulu'na ve organizasyona katkı sağlayan sponsorlarımıza çok teşekkür ediyorum. Bizi yalnız bırakmayıp törene katılan başta kamu olmak üzere tüm kurum, kuruluşlar ve paydaşlarımıza da ayrı ayrı teşekkür etmek istiyorum.

Her zaman söylerim, sigortacılık zor bir meslek. Bilmediğiniz riski öngörülerinizle fiyatlamak ve yönetmek gerçekten zor iş. Bu zorluk da sektörde her geçen gün daha fazla hissediliyor.

Bu yıl 11 ili etkisi altına alan Kahramanmaraş merkezli deprem, kuşkusuz en fazla sigorta sektörünü etkiledi. Yıkılan binalar, bu binaların altında kalan araçlar, kaybolup giden canlar, aylarca kapalı kalan işyerleri hepimizi olumsuz etkiledi. Vatandaşlar olarak çok üzüldük, elimizden

geldiğince maddi ve manevi desteklerle depremzedelerin acılarını paylaşmaya çalıştık. Sigorta sektörü temsilcileri ise kelimenin tam anlamıyla deprem bölgesinde yatıp kalktı. Herkes elinden gelenin en iyisini yapmaya çalıştı. Bu vesileyle dergi olarak sigorta çalışanlarından şirket patronlarına, acentesinden eksperine tüm sektör temsilcilerine bu özverili çalışmalarından dolayı bir kez daha teşekkür ediyoruz.

Evet, 2023 çok zorlu başladı ve halen de zorluklar sürüyor. Anlaması da zor, anlatması da. Sektörde görev alan herkes bir sonraki yılın şimdikinden daha iyi olması umuduyla çalışıyor. Umarım önümüzdeki yıllar çok daha iyi olur.

Şubat ayında yaşadığımız depremin etkileri hala devam ediyor. Mayıs'ta seçimler, sonrasında ekonominin geldiği nokta ve şu an içinde bulunduğumuz durum... Umarım sektör ve ülke olarak bu zor dönemi kısa sürede atlatıp normale dönebiliriz.

Açık konuşmak gerekirse bu yıl sektör depreme odaklandı. Hala da depremin izlerini üzerinde taşıyor. Biz de "Acaba bu ödül törenini erteleysek mi" diye düşünmedik değil. Sonra baktık ki her şeye karşın sektör gelişmeye, büyümeye, yeni ürünler geliştirmeye devam ediyor. Ertelenek bize de sektöre de yakışmazdı. Her şeyden önce sektörde çalışanlara haksızlık olurdu. Onun için Smart-i ödülleri, ikincisini düzenlemeye karar verdik. İyi de olmuş.

Olumsuzlukların fazlaca yaşandığı bir yılda yarışmamıza 100'den fazla başvuru geldi. Jüri üyelerimiz büyük bir titizlikle bu başvuruları değerlendirdi ve 29 projeyi ödüllendirdi. Ödül alan şirketleri ve projelerin ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Ekibimize, jüri üyelerimize, başvuru yapan sektör çalışanlarına ayrı ayrı teşekkür ediyor, ödül alan projeleri ve onları hayata geçirenleri kutlamak istiyorum.

Akıllı Yaşam dergimiz ile Sigorta Gündem haber sitemizin 10'uncu yılına özel projelendirdiğimiz bu program umarım uzun soluklu olur ve sigorta sektöründeki yenilikleri ödüllendirmeye, yeniliklere kafa yoran gençleri desteklemeye devam eder. Sektörün gelişmesine paralel olarak Smart-i ödülleri de gelişir ve sektöre katkı yapmayı sürdürür.

Herkesin eline emeğine sağlık.

Barış Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

EKİM 2023



18

KAPAK

İnovatif projeler ödülleri kavuştu Uluslararası Sigorta Zirvesi Smart-i Awards ile taçlandı

Sigorta sektörünün öncü ödül programı Smart-i Awards'ta kazananlar belli oldu. 7 kategoride 13 Altın, 8 Gümüş ve 8 Bronz olmak üzere 29 ödülün sahiplerini bulduğu program, "İnovatif Dönüşüm" ana temasında sektörün geleceğine ışık tutan bir panele de ev sahipliği yaptı...



20

Sigorta 3.0 dönemi geliyor!

12. Sigorta Haftası, "Deprem ve doğal afetlere hazırlıkta sigorta sektörünün önemi" temasıyla kutlandı. 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde ise birçok ülkeden sigorta sektörü temsilcileri bir araya gelerek afet risklerini ve sigortayı konuştu.

42

AXA'dan uzaktan muayeneli ilk dijital sağlık sigortası

AXA Sigorta - Koç Healthcare iş birliğiyle hastaneye gitmeden muayene olabileceği hizmeti sunan "Dijital Sağlık Sigortası" hayata geçti. Poliçeyle birlikte hediye edilen "TytoCare" dijital muayene cihazıyla kulak, burun ve boğaz bölgesi uzaktan muayene edilip ateş, nabız ve kalp atışı ölçümleri yapılabilir...

44

Allianz Türkiye, BES fonları getirisinde lider

1 milyon katılımcıya hizmet veren Allianz Türkiye, 2023 yılının ilk 7 ayında BES fonları ağırlıklı getiri sıralamasında yüzde 50 oranıyla birinci olurken, devlet katkısı dahil fon tutarı da 105 milyar TL'ye ulaştı...

46

Aksigorta'dan sıra dışı bir elektrikli araç sigortası: e-kasko

Aksigorta'nın sadece elektrikli araç müşterilerine özel geliştirdiği yeni ürünü e-kasko; yanlış şarj dolumundan şarj ekipmanlarının çalınmasına, pil güvencesinden yerinde şarj hizmetine ve e-şarj hizmetinde yüzde 10 indirim kadar birçok güvence ve avantaj sağlıyor...

48

Döngüsel ekonomiye destek: Yenilenmiş araç ve cihaz sigortası

BNP Paribas Cardif, "ikinci el" olarak ifade edilen ancak sertifikalı olarak yenilenmiş araçlar ve cihazlar için sunduğu sigorta çözümü ve garanti uzatma hizmetiyle döngüsel ekonomiyi destekliyor...

50

Bina tamamlama sigortası OVP'ye girdi, sırada "bakanlık dönüşümü" var

Afetlere hazırlık kapsamında, bina tamamlama sigortası Orta Vadeli Program'a dahil edildi. Ancak, maketden konut alımı için geliştirilen bu sigortanın kentsel dönüşümde de uygulanabilmesi için acil bir düzenleme gerekiyor...

52

Ray Sigorta'ya "Yenilikçi Müşteri Deneyimi" ödülü

Ray Sigorta, Ray360 çatısı altında Mondial Assistance iş birliğiyle hayata geçirdiği ikame araç hizmetine yeni

yaklaşımıyla Smart-i Awards'ta "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi" kategorisinde ödüllendirildi...



54

2 bin Togg kullanıcısı Doğa Sigorta'yı tercih etti

Doğa Sigorta, doğayı koruma misyonunu doğrultusunda elektrikli araçlara güvence sağlıyor. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak hazırladıkları kaskoda 2 bini aşan poliçe düzenlediklerini açıkladı...

Çocuğunuzun BES güvencesi sizden, okula dönüş hediyesi bizden!

Siz de hemen Garanti BBVA Mobil'den Çocuklara BES başlatın,
süper hediyelerden birini kazanma şansı yakalayın!

Ayda
sadece
100 TL

1
Kişiyeye

Nintendo
Switch OLED



1
Kişiyeye

Maserati Elektrikli
Katlanır Bisiklet



1
Kişiyeye

PlayStation 5 ve
Logitech G29
Direksiyon Seti



hepsiburada
5.000 TL

10
Kişiyeye

Hepsiburada
Hediye Çeki

8 Eylül (00.01)-8 Ekim 2023 (23.59) tarihleri arasında Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.'den Çocuklara Dijital BES planıyla (8013) Garanti BBVA Mobil uygulaması üzerinden bireysel emeklilik sözleşmesi yaptıran müşterilerin yararlanabileceği Okula Dönüş-Çocuklara Dijital BES Ödüllü Çekiliş kampanyası düzenlenecektir. Ayrıntılar [garantibbvaemeklilik.com.tr](https://www.garantibbvaemeklilik.com.tr)'de.

** Görseller temsildir.



Atilla Benli

Bupa, dünyanın en müşteri odaklı şirketi olmayı hedefliyor

Bupa Türkiye Sağlık Hizmetleri, 2023 Stratejik Tasarım ve Hızlanma Forumu'nu "Kudretini gör, kuvvetli ol" sloganıyla Kıbrıs'ta düzenledi. Bupa Türkiye'nin global hedefleri arasında yer alan "dünyanın en müşteri odaklı sağlık hizmet sağlayıcısı olma" yolunda müşteri deneyimi, dijital müşteri, büyüme ve sürdürülebilirlik konuları forumun odak noktaları oldu.

İhtiyaç yönetimi ve değer yaratmak felsefesiyle oluşturulan hedef ve stratejilerin konuşulduğu bu organizasyonda; müşterilerin ihtiyaç ve beklentileri merkezde tutularak yenilikçi yaklaşımlarla nasıl daha iyi hizmetler sunulabileceği görüşüldü. "Mutlu çalışan = Mutlu şirket = Başarı" misyonuyla gerçekleşen forumda, konusunda uzman yöneticilerin sunumlarından oluşan panellerle kolektif bir bilinçle hem hedef ve stratejiler üzerine çalışıldı hem de başarılar kutlandı.

Bupa Türkiye'nin entegre sağlık hizmetleri yolculuğundaki ilk ve büyük adımlardan, ağız ve diş sağlığı alanında ki senCard Dental Klinik çatısı altında neler yapılacağı, bu alanda nasıl derinleşileceği de değerlendirildi.

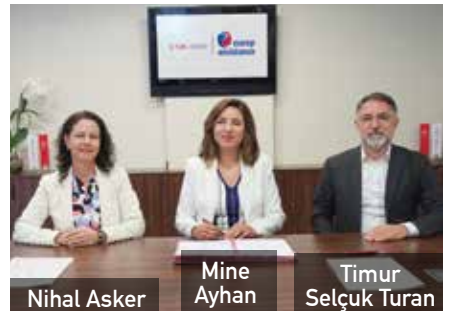
Bupa Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Gürcan, forumla ilgili "Daha büyük düşünen ve daha büyük yaşamaması gereken Bupa Türkiye'nin stratejik yol haritasını hayata geçirebilmek adına 'Kudretini gör, kuvvetli ol' motomuzu oldukça kıymetli buluyorum. İnanıyorum ki kader ve değer hepimizin olacak" yorumunu yaptı.

Yeni Genel Müdür Atilla Benli de katılımcılara şöyle seslendi: "Böylesi güzel bir sinerji ve enerjiye sahip bir ekiple bir arada olmaktan çok mutluyum. İlham verici bilgi paylaşımların olduğu bu paneller süresince atılan tohumlardan, gelişecek projelerimiz için çok heyecanlı ve gururluyum."

Tur Assist, Europ Assistance'ın Türkiye partneri oldu

Asistans hizmetlerinde 27 yıllık deneyime sahip Tur Assist, sektörde yeni bir anlaşmaya daha imza attı. Europ Assistance'ın Türkiye partneri olduğunu duyuran Tur Assist, bu iş birliğiyle birlikte 200'den fazla ülkede faaliyet gösteren küresel grubun Türkiye operasyonlarını hayata geçirecek.

Europ Assistance Türkiye'nin önceki dönem yönetim kurulu üyelerinden Mine Ayhan'ın da katıldığı imza töreninde konuşan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, iş birliğini sektöre duyurmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti. Tur Assist Yönetim Kurulu Üyesi, RS Assurance Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Nihal Asker de "Özellikle Avrupa'daki ve dünya çapındaki birçok sigortalının yanında olan küresel bir şirketle geliştirdiğimiz bu iş birliği, Tur Assist'in global pazardaki firmalarla partner olma hedefleriyle de tam olarak örtüşüyor" değerlendirmesini yaptı.



Nihal Asker

Mine Ayhan

Timur Selçuk Turan



Trafik - Kasko
Sigortası



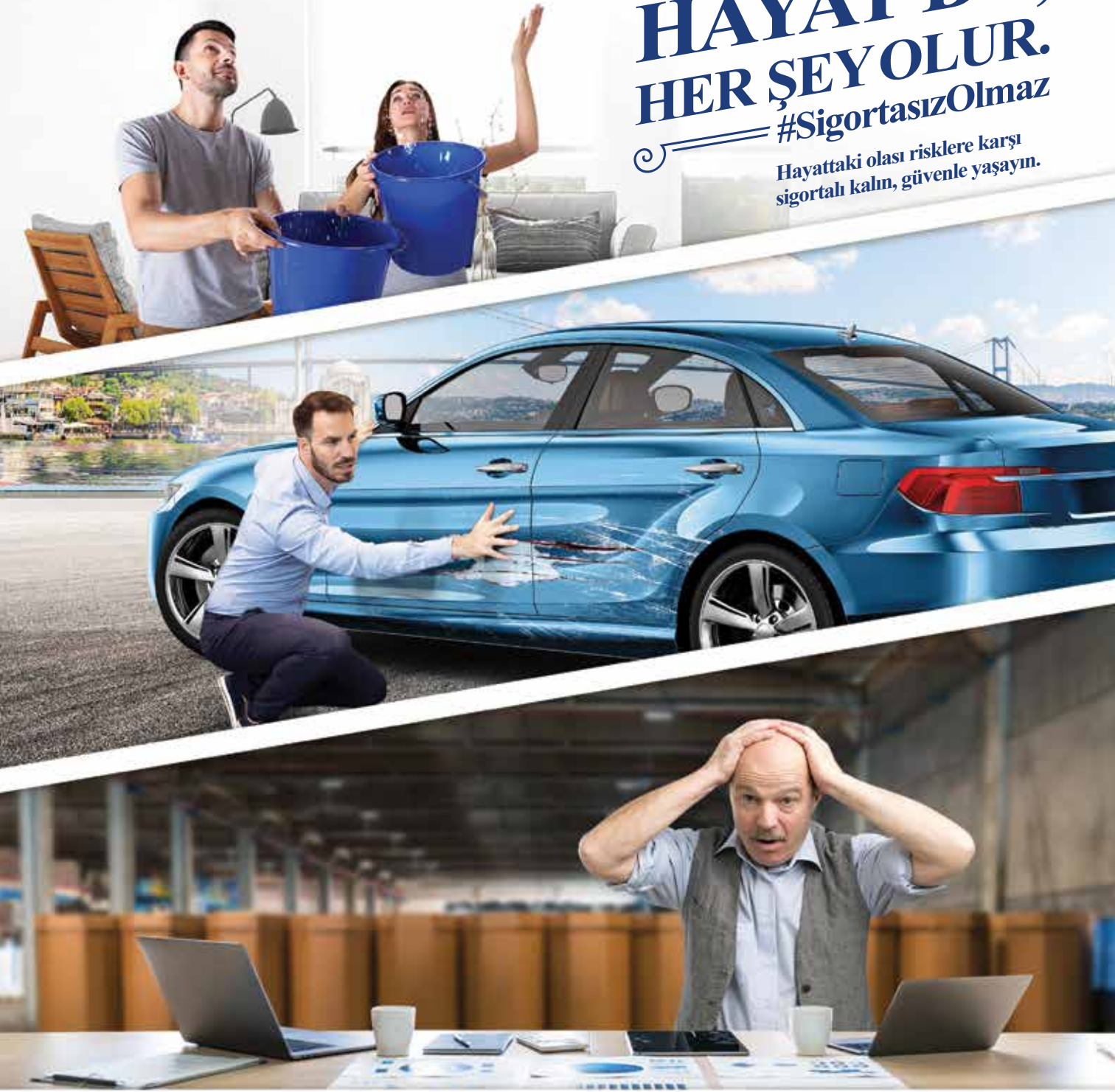
Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

**HAYAT BU,
HER ŞEY OLUR.**
#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr



Yüksek prim üretimi başarısı kaydeden acenteleriyle her yıl özel bir organizasyonda bir araya gelen AXA Sigorta, “milyoner” acentelerini bu yıl farklı bir konseptle, 21 Eylül akşamı İstanbul’daki The Peninsula Hotel’de ağırladı.

Deprem felaketinin ardından ilk günden beri bölgeye maddi ve manevi desteklerini sürdüren AXA Sigorta, hatırlanacağı gibi sene başında yaptığı açıklamada 2023 yılı acente pazarlama faaliyetlerine ayrılan bütçeyi deprem bölgesine kalıcı bir çözüm olarak kullanacağını açıklamıştı. Yoğun çalışmalar ve detaylı incelemeler sonucu Hatay’ın Antakya ilçesine bağlı Büyükdalyan Mahallesi’ne bir ilköğretim okulu yapmaya karar veren AXA Sigorta, bu güzel ve anlamlı projesini ilk olarak Milyoner Acenteler

Gala Yemeği organizasyonunda acenteleriyle paylaştı.

AXA Sigorta icra kurulu üyelerinin, bölge koordinatörlerinin ve genel müdürlük yöneticilerinin katıldığı ve The Peninsula Hotel’de gerçekleşen özel davette 200’e yakın acente ağırlandı. Etkinlik esnasında AXA Sigorta CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yavuz Ölken, AXA Sigorta Hukuk, Rücu, Uyum ve Kurumsal Sorumluluk Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar ile AXA Sigorta Satış, Pazarlama ve Sağlık Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Sanem Çingay Buçukoğlu kısa konuşmalar yaptı. AXA Sigorta yöneticileri, buluşma sırasında 2022 yılında prim üretimini ve kârlılık kategorisinde başarılı olan acentelere de ödülleri takdim etti.

Bambaşka Sigortacılık Akademisi’nde yeni dönem başladı

Aksigorta’nın sektörün gelişimini desteklemek ve daha ileriye taşımak amacıyla 2021 yılında hayata geçirdiği Bambaşka Sigortacılık Akademisi eğitimlerini sürdürüyor. Bilgi Üniversitesi iş birliğiyle yürütülen ve sadece Aksigortalı acenteleri değil, sektörün tüm paydaşlarını ve üniversite öğrencilerini de kapsayan eğitim projesinde yeni kayıtlar başladı.

Bambaşka Sigortacılık Akademisi, 3 aylık bir eğitim takvimi içeriyor. Sağlık sigortaları, yangın, nakliyat, alacak ve siber gibi pek çok ürünün yanı sıra risk mühendisliği, vergi



hukuku, dijital pazarlama, yeni dünyada satış teknikleri ve uzaktan satışta müşteri ilişkileri gibi oldukça geniş bir perspektifte eğitim programına sahip olan akademi, alanında uzman akademisyenler tarafından katılımcılara ücretsiz eğitim fırsatı sunuyor. Katılımcılara eğitim sonrası sertifika da veriliyor.

Sigorta sektörünün gelişimini sorumluluk bilinciyle desteklediklerini ifade eden Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, “Geçtiğimiz 2 yılda olduğu gibi projenin yeni döneminde de gösterilen bu yoğun ilgi bizleri oldukça mutlu etti” diyor.

Türk Nippon Sigorta'nın KOBİ Paket Sigortası ile işletmenizi birçok riske karşı güvenceye alın.



Size özel teminatlarla iş yeriniz, eşyalarınız ve daha fazlası
Türk Nippon Kobi Paket Sigortası ile güvence altında.
Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya
turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.



Magdeburger Sigorta'da Ceyhan Hancioğlu dönemi

Magdeburger Sigorta'nın yeni Genel Müdürü, Ceyhan Hancioğlu oldu. 15 Eylül itibarıyla göreve başlayan Hancioğlu, "Magdeburger Sigorta'nın bu sektördeki köklü geçmişi ve dinamik yapısıyla yeni başarılar yakalayacağız" dedi.

Ceyhan Hancioğlu, 1984 yılında Özel Saint-Michel Fransız Lisesi'nin ardından 1988 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldu. Meslek hayatına 1990 yılında AGF Garanti Sigorta'da başladı. 5 yıl süreyle bu pozisyonda görev aldıktan sonra teknik grup direktörlüğüne atandı. 1995-1997 yılları arasında Commercial Union Sigorta'da İstanbul bölge müdürü olarak görevini sürdürdü. 1997 yılından itibaren sırasıyla Emek Sigorta,

Kapital Sigorta, AXA Oyak Sigorta, Şeker Sigorta ve Güven Sigorta'da teknik genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı.

2007 yılında Finans Sigorta'da teknik ve kurumsal satış genel müdür yardımcısı olan Ceyhan Hancioğlu, 2008'de ERGO Sigorta Emeklilik ve Hayat satış genel müdür yardımcılığına üstlendi. 2009 yılında HDI Sigorta teknik genel müdür yardımcısı olarak atandı ve 2013 yılı itibarıyla HDI Sigorta'da CEO olarak kariyerine devam etti.

HDI Sigorta'da görev aldığı süre boyunca şirketin dönüşümüne büyük katkı sağlayan Ceyhan Hancioğlu, şirket satın almalarında ve finansal büyüme hedeflerinin gerçekleştirilmesinde önemli rol oynadı.



MAPFRE Sigorta'nın Kırmızı Buluşmaları verimli geçti



MAPFRE Sigorta, münhasır iş ortağı ağıyla bağlarını güçlendirmek amacıyla etkinlikler düzenliyor. Bu yıl ikincisi düzenlenen "Kırmızı Buluşmalar" kahvaltı etkinliklerinde de MAPFRE Sigorta üst düzey yöneticileri ve bölge direktörleri ile iş ortakları bir araya geldi. İstanbul, Bursa, Ankara, İzmir ve Adana'da eş zamanlı yapılan etkinliklerin İstanbul ayağına katılan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdiç Yurtseven, münhasır iş ortaklarının önemini şöyle vurguladı:

"2022 yılından bu yana hem ekonomik hem de toplumsal olarak zorlu bir dönemden geçiyoruz. İçinde bulunduğumuz yılda da ülkemiz adına bu etkiler maalesef devam ediyor. Sek-

tör bazında baktığımızda ise bu yıl özellikle sermaye yeterliliği açısından daha olumlu bir resim görüldüğünü söyleyebilirim. Önümüzdeki dönem ve özellikle 2024 için de 2023 ile kıyaslandığında önümüzü daha net gördüğümüz ve ekonomik göstergeler açısından daha stabil bir dönemin bizi beklediğini öngörüyoruz."

MAPFRE Sigorta olarak bu yılki hedeflerden birinin teknik anlamda performansı artırmak olduğunu ve bunu da büyük ölçüde gerçekleştirdiklerini belirten Yurtseven, bu noktada iş ortaklarıyla yarattıkları iş birliği ve sinerjinin kendileri adına çok değerli olduğunu kaydetti.

100 yıldır Cumhuriyet daima seninle

Tam bir asırdır ülkemizin her bir karış toprağı bizi bugünlere getiren büyük fedakârlıklara,
dev yatırımlara sahne oldu, olmaya da devam ediyor.

Türkiye 100 yıldır cumhuriyetle büyüyor, cumhuriyetle güçleniyor.

VakıfBank, daima seninle. Daima Cumhuriyetle.

Daima
Cumhuriyetle

100[★].yıl

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

Türkiye'de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower'ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr

NEOVA KATILIM SİGORTA, sektörün geleceğine yön verecek fikirler arıyor

Neova Katılım Sigorta, sigorta sektörünün geleceğini şekillendirecek fikirlerle buluşabilmek adına üniversite öğrencilerinin veya yeni mezunların katılımıyla Ideathon programı düzenliyor. Başvuruların neovasyon.com üzerinden alınacağı yarışma kapsamında dereceye giren gençler, para ödülleri yanı sıra Neova'da kariyer fırsatına sahip olacak.

Birincinin 20 bin, ikincinin 15 bin, üçüncünün de 10 bin TL ödülle buluşacağı Ideathon kapsamında kazananlar, aynı zamanda Neova'nın MT ve Kam-püs programlarında değerlendirmeler sonrasında yer alabilecek.

Programa bireysel ya da takım halinde katılmak mümkün. Neova Ideathon sayesinde şirket yöneticilerinin bilgi birikiminden yararlanabilecek katılımcılar, mentor desteğiyle projelerini ya da fikirlerini hayata geçirme fırsatı elde edecek.

Neova Ideathon için son başvuru tarihi 13 Ekim 2023. Etkinlik ve ödül töreni ise 20-21 Ekim tarihinde yapılacak.

QNB Sigorta'ya koçluk ve mentorluk programları ödülü

QNB Sigorta, dünyanın en iyi işverenlerini değerlendiren global ödül programı Stevie Awards tarafından, insan kaynakları alanında "En Başarılı Koçluk ve Mentorluk" kategorisinde bronz ödüle layık görüldü.

Çalışanlarına sunduğu gelişim programlarını ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda sürekli geliştiren QNB Sigorta, müdür ve üstü pozisyonlar için "Lidere Özel Koçluk", yönetsel olmayan rollerdeki çalışanlara yönelik de "Genç Koçluk" programı uyguluyor. Şirket,



"Annelere Koçluk" uygulamasıyla da doğum izninden yeni dönen annelere sağladığı destekle kadının iş dünyasına aktif katılımının desteklenmesini amaçlıyor.

QNB Sigorta'nın satış ekiplerine yönelik "İç Koçluk" ve "İç Eğitimlik" gibi gelişim programları da var. Satış kanallarında görev yapan kı-

demli çalışanlardan oluşan eğitmenler, işe yeni başlayan veya terfi alan satış rollerindeki çalışanlara, kendi uzmanlıklarını doğrultusunda eğitim vermenin yanı sıra mentorluk yaparak gelişimlerine

katkı sağlıyor.

Farklı birimlerdeki çalışanları bir araya getirerek çalışanların şirketle bağ kurmalarına, birbirlerini daha yakından tanımalarına ve kurum içi network oluşturmalarına imkân veren "Hadi Tanışalım" atölyeleri de şirket çalışanı eğitmenler aracılığıyla uygulanan mentorluk uygulamaları arasında yer alıyor.

Çalışanlarının bireysel kariyer gelişimlerine olanak sağlayan QNB Sigorta, verdiği birebir destekler kapsamındaki koçluk ve mentorluk uygulamalarıyla birbirinden öğrenen kurum kültürü yaratmayı, ekipler arasında iletişimi güçlendirmeyi ve sadece müşterilerinin değil her bir çalışanın hayatına bireysel olarak dokunmayı hedefliyor.

**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

AgeSA Her Yaşta Fonu'ndan 4 STK'ya daha hibe desteği

AgeSA, Türkiye'nin yaşlanma hazırlığına rehber olmak ve toplumun yaşlılık algısının pozitif dönüşmesine katkıda bulunmak amacıyla yürüttüğü "Her Yaşta" projesi çatısı altında hayata geçirdiği Her Yaşta Fonu'nun üçüncü döneminde destekleyeceği sivil toplum kuruluşlarını belirledi. Şirket, bu yıl Türkiye Alzheimer Derneği'nin "Depremzedeleri Unutmuyoruz", Dem Derneği'nin "Sesimi Duyan Var mı?", Sınırlı Sorumlu Meryem Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin "Biz de Vanz" ve Yüksek Öğrenimde Rehberliği Tanıtma ve Rehber Yetiştirme Vakfı'nın (YÖ-RET) "Afet Sonrası Yaşlılık Çalışmaları" adlı projelerine hibe desteği verecek.

AgeSA, Sivil Toplum İçin Destek Vakfı koordinasyonunda, Her Yaşta Fonu'nun 2023 döneminde toplam 4 sivil kuruluşuna 799 bin 400 TL hibe desteği sağlayacak.



Roşan Dilek

AgeSA Pazarlama ve Strateji Genel Müdür Yardımcısı Roşan Dilek, projeye ilgili şu bilgileri verdi: "Sivil toplum nezdinde yaşlanma konusunda oldukça sınırlı olan projelerin artırılmasını teşvik etmek amacıyla oluşturduğumuz Her Yaşta Fonu birbirinden değerli başvurular aldı. Seçtiğimiz dört proje deprem bölgesindeki yaşlılarımızın hayatını kolaylaştırmayı ve desteklemeyi hedefliyor. Deprem bölgesindeki yaşlılarımızı odak alan projelerin önümüzdeki dönemde fazlaşması ve topluma fayda sağlamasını temenni ediyor, bu projelerin gerçekleşmesine destek sağlamaktan dolayı gurur duyuyoruz. Yaş alma pratiklerini odağımıza alarak bu konuda farkındalık yaratacak çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Projelerimizin özellikle deprem bölgesindeki yaşlılarımıza faydalı olmasını diliyoruz."

Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda mezuniyet heyecanı



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) tarafından düzenlenen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 40'inci dönem mezuniyet töreni 18 Eylül'de İstanbul'daki İş Sanat Oditoryumu'nda düzenlendi. SEDDK Başkan Yardımcısı Ebru Gençosmanoğlu'nun yanı sıra çok sayıda yöneticinin de hazır bulunduğu törende mezunlar, kendi yöneticileri ve TSEV eğitmenlerinin ellerinden sertifika ve plakketlerini teslim aldı.

Program birincisi Aksigorta'dan Handan Balcı Yılmaz, ikincisi Türkiye Sigorta'dan Hilal Çıklabulduk ve üçüncüsü Hepiyi Sigorta'dan Hülya Arife Bilgin

oldu. Dereceye girenlerin ardından, programın ikinci yarısında altı ayrı branşta açılan gruplarda birincilere ve branştan başarıyla mezun olan katılımcılara sertifika ve plakketleri verildi.

Yangın & mühendislik branşını Türk Re'den Efe Halil Özel, muhasebe branşını Chubb Sigorta'dan Ece Dönmez Akman, hayat branşını Anadolu Hayat Emeklilik'ten Özge Saygıdeğer, sağlık branşını Anadolu Sigorta'dan Necati Karayazı, kaza branşını Hepiyi Sigorta'dan dönem üçüncüsü Hülya Arife Bilgin ve Nakliyat branşını Aksigorta'dan dönem birincisi Handan Balcı Yılmaz birincilikle bitirdi.



“Sigorta denince aklınıza ne geliyor?”



Sigortam.net, sigorta bilincini artırmak için gerçekleştirdiği sokak röportajları serisine bu kez çocuklara mikrofon uzatarak devam ediyor. YouTube ve sosyal medyada paylaşılan röportajlarda yaratıcı minikler, Sigortam.net’in “Sigorta denince aklınıza ne geliyor?” sorusuna farklı yanıtlar vererek hem şaşırttı hem de eğlendirdi. Yaratıcı ve eğlenceli yorumlarla dolu röportajlarda çocukların bilinçli açıklamaları sosyal medyada ilgi gördü.

Sigortam.net’in sokak röportajına katılan minikler, “Sigor-

ta denince aklınıza ne geliyor?” sorusuna çoğunlukla doğru yanıtlar verdi. Sigorta kavramını kimi zaman elektrikle ya da iş güvencesiyle bağlantılandıran genç zihinler, farklı sigorta türlerini daha çok “araba”, “kaza”, “hastane”, “deprem veya yangın” sözcükleriyle ifade etti.

“Güvence” fikrini sigorta denince akla gelenler arasına bilinçli olarak yerleştirdikleri gözlemlenen bazı küçüklerin verdiği “Sigorta insan kaskosudur!” gibi yaratıcı yanıtlar, videoyu izleyenleri gülmüsetiyor.

Fırsat eşitliği için güçlü adımlara devam

Anadolu Hayat Emeklilik, kadın istihdamı ve kadın çalışanlara özel uygulamalarıyla bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektöründe örnek teşkil etmeye devam ediyor. Şirketin toplam bin 63 çalışanının 626’sını kadınlar oluştururken, kadın çalışan oranı yüzde 59.

Fırsat eşitliğini bir ayrıcalık değil hak olarak kabul ettiklerini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Dolgun, bu anlayışla insan kaynakları uygulamalarında, ürün geliştirme çalışmalarında ve sosyal sorumluluk projelerinde cinsiyet ve fırsat eşitliği odağıyla hareket ettiklerini ifade etti.

Yönetici dağılımı hakkında bilgi veren Zeynep Dolgun, şirket yönetim kurulunun mevcut 10 üyesinin Başkan Vekili dahil yarısını, icra kurulunun yüzde 29’unu, yönetici kadrosunun ise yüzde 55’ini kadınların oluşturduğunu belirtti.

Kadın/erkek çalışma arkadaşları arasında hiçbir fark bulunmadığını anlatan Dolgun, “Yükselme, atama, işe alım, performans ve ücret yönetimi gibi İnsan Kaynakları uygulamalarında cinsiyet ayrımı yapılmaksızın, herkesin eşit koşullarda değerlendirildiği bir çalışma kültürümüz bulunuyor. Geçtiğimiz yıl doğum iznine ayrılan çalışma arkadaşlarımızın



tamamı izin sonrası iş başı yaptı. İşe dönüş oranımızın yüzde 100 olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. Kadınlara özel sunduğumuz ‘Kadına Özel Kritik Hastalık Sigortası’ ve ‘Ev Hanımları Emeklilik Planı’ ürünlerimiz de kadına değer veren uygulamalar olarak öne çıkmaya devam ediyor” dedi.

Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası artık daha kapsamlı

Tamamlayıcı sağlık sigortasının kapsamını genişleten ve zenginleştiren Türkiye Sigorta, müşterilerinin yaş, sigortalılık süresi ve poliçe kullanım geçmişiyle ilgili kriterler çerçevesinde “ömür boyu yenileme garantisi” sunmaya başladı. Ayrıca anlaşmalı kurumlarda tedavi masraflarının karşılanması yanı sıra ürünün kapsamı genişletilerek; anlaşmaz kurumlarda da yatarak ve ayakta tedavi giderleri poliçe limitleri çerçevesinde karşılanıyor.

Türkiye Sigorta, Türkiye genelinde yaygın anlaşmalı sağlık kurumlarında geçerli olan tamamlayıcı sağlık sigortasını check-up hizmeti, göz muayene paketi, geniş kapsamlı diş muayene paketi, diyetisyen ve psikolojik danışmanlık hizmetleriyle zenginleştirdi. Bununla birlikte paket kapsamında sunulan psikolog ve diyetisyen danışmanlık hizmetlerinden, sigortalının haricinde birinci derece yakınlarına da 4 seans yararlanma imkânı sunuluyor.

Sadece 15 TL katılım payı ödeyerek SGK'nın karşıladığı ayakta, yatarak tedavi hizmetleri ve tahlil işlemleri için belirlenen giderlerin üstünü karşılayan tamamlayıcı sağlık sigortasında, doğum ve hamilelik takibi ek teminatı da isteğe bağlı olarak poliçeye dahil edilebiliyor.

İlk defa sigorta kapsamına giren bireyler için yüzde 15, aileler için ise ek yüzde 10 indirim uygulanan Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda bu indirimin yanı sıra peşin ödemelerde yüzde 10 indirim imkânı da var.

TÜRKİYE SİGORTA
Güven. Adanmışlık.

Türkiye Sigorta'dan dört dörtlük Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!

Türkiye Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık sigortasını uygun fiyatla avantajlıya yapıyoruz. Hem sağlığını hem bütçesini iyi gelecek pek çok özelliikle donatıyoruz.

- ✓ Uygun fiyat ve ödemelerde 9 hakkı imkanı
- ✓ Yatarak ve ayakta tedavi seçenekleri
- ✓ Check-up Ailem ve 40 yaş üstü kadınlara için mamografi
- ✓ 40 yaş üstü erkekler için PSA testi*
- ✓ Sadece ve Diş Muayene Paketi*
- ✓ Diyetisyen ve psikolojik danışmanlık*

Corpus Sigorta, acentelerinin gelirini artırmak istiyor



Corpus Sigorta, 2023 yılı hedefleri arasındaki acente kanallında penetrasyonu artırma çalışmaları için İstanbul Hilton Bosphorus Hotel'de bir toplantı düzenledi. Yeni ve eski İstanbul acentelerinden oluşan bir grup sigorta acentesinin katıldığı toplantıda, şirketin hedefleri ve sektöre dair değerlendirmelerini Genel Müdür Murat Şişli başta olmak üzere Corpus Sigorta yöneticileri anlattı. Mevcut piyasa koşullarıyla ilgili acenteleri bilgilendirdiklerini söyleyen Şişli, ihtiyaç ve beklentilerine de kulak verdiklerini ifade etti.

Genel Müdür Yardımcısı Haldun Çelik de broker kanalın-

da yakaladıkları başarı ve penetrasyonu acente kanallında da hedeflediklerini dile getirdi. Çelik, ekonomik koşulların gün geçtikçe zorlaştığı sürece de dikkat çekerek toplantıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Toplantıda Maher Holding bünyesinde yer alan grup şirketlerimizin faaliyetleri hakkında kısa bilgilendirmeler yaptı. Holdingimiz bünyesindeki şirketlerin, acentelerimizin gelirine nasıl katkı yapabileceğine ilişkin iş modellerimiz üzerinde görüş alışverişinde bulunduk. Kurguladığımız modellerle acentelerimizin gelirlerinde ciddi artış sağlamayı hedefliyoruz.”



Cumhuriyetimiz ile Yaşıtız, 100 Yıldır Buradayız

Cumhuriyetimizin ve Allianz Türkiye'nin
bu topraklardaki varlığının
100. yılı kutlu olsun.

100 yıldır Allianz seninle,
birlikte umutla...

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



SİGORTA 3.0 DÖNEMİ GELİYOR!

12. Sigorta Haftası, “Deprem ve doğal afetlere hazırlıkta sigorta sektörünün önemi” temasıyla kutlandı. 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi’nde ise birçok ülkeden sigorta sektörü temsilcileri bir araya gelerek afet risklerini ve sigortayı konuştu. Bakan Yardımcısı Osman Çelik, “tamamlayıcı emeklilik sistemi” ve “tamamlayıcı uzun süreli bakım sigortası” oluşturulacağını açıkladı. SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu da “Türkiye Yüzyılı” vizyonu kapsamında Sigortacılık Kanunu’nda revize yapılacak. Sigorta 3.0 döneminde birçok değişim yaşanacak” dedi...



Mehmet
Akif Eroğlu

Osman Çelik

Uğur Gülen

Her yıl Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenlenen Sigorta Haftası'nın 12'ncisi bu yıl 25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında "Deprem ve doğal afetlere hazırlıkta sigorta sektörünün önemi" temasıyla kutlandı. TSB'nin düzenlediği 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi'nde de tüm dünyadan sigorta sektörünün temsilcileri "Afet riskleri ve sigorta" temasıyla bir araya geldi.

Zirvenin açılışına katılan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik ile SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu önemli açıklamalarda bulundu. Zirve kapsamında düzenlenen panel-lerin konuşmacıları arasında Japonya, Yeni Zelanda, Yunanistan gibi yakın dönemde deprem tecrübesi yaşamış ülkelere sektör temsilcilerinin yanı sıra OECD Türkiye Daimi Temsilcisi Prof. Dr. Kerem Alkin ile Psikolog Beyhan Budak da yer aldı.

Zirvenin açılışında konuşan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik, "Finans sektöründe yaklaşık yüzde 5 paya sahip sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün ekonomimize olan katkısı, aldığı payın çok ötesinde. Ayrıca bu sektörler Türkiye Yüzyılı vizyonu kapsamında hazırlanan ve afet yaralarının sarılması, makro finansal istikrar, enflasyonun tek haneye inmesi, büyüme ile istihdamın devamını temel alan Orta Vadeli Program (OVP) için de oldukça önemli" dedi.

SİGORTACILIK 3.0

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Türkiye Yüzyılı vizyonu kapsamında Sigortacılık Kanunu'nda revize yapılacağını, "Sigorta 3.0" olarak adlandırılan dönemde kilometre taşı niteliğinde birçok değişim yaşanacağını vurguladı. Eroğlu, piyasa disiplini odağında yapılacak etkin denetimlerden veri düzenlemesine, ilişkili kurumlarda reformdan şahsi sorumluluğa kadar pek çok uygulamanın hayata geçeceğini belirtti.

Şirket bilançolarında görülen iyileşmeye dikkat çeken SEDDK Başkanı, sektör gelişiminin, küresel konjonktüre rağmen ekonominin elde ettiği güçlü büyümenin bir yansıması olduğunu ve Orta Vadeli Program'ın uygulanmasıyla ekonomide yaşanacak pozitif ivmenin uluslararası sermayenin ilgisi olarak sektöre döneceğini vurguladı.

Yüzyılın afeti olarak anılan depremlerden sektörün hızlı organize olarak alınımın akıyla çıktığını söyleyen Eroğlu, beklenen Marmara depremi için de çalışmaların başladığını ifade ederek sözlerini şöyle sürdürdü:

"Şirketlerin finansal dayanıklılıklarını sağlayabilmek için onlardan stres testleri ve senaryo değerlendirmeleri yapmalarını istedik. Dengeleme karşılığı düzenlemesiyle hızlıca fon biriktireceğiz. Ayrıca zorunlu deprem sigortasında bir yandan kapsamını genişletiyoruz, diğer taraftan ihtiyari konut sigortasını da kapsayacak reform niteliğinde değişikliklere gidiyoruz. Polişlerde enflasyon klozu getirerek, sigortalılarımızı deprem riskine karşı koruduğumuz gibi enflasyona da karşı koruyacağız."

"EKOSİSTEMİ DAHA DA BÜYÜTECEĞİZ"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Uğur Gülen de açılış konuşmasında Kahramanmaraş depremi sonrasında ortaya çıkan teminat açığına vurgu yaparak şunları söyledi:

"6 Şubat depremlerinin ardından meydana gelen kayıp 105 milyar dolar. Yapılan ödeme ise 5 milyar dolar seviyesinde. 'Si-

"TAMAMLAYICI EMEKLİLİK VE BAKIM SİGORTASI KURULACAK"



Osman Çelik

OVP kapsamında atılacak adımlara değinen Bakan Yardımcısı Osman Çelik, afet sigortası mekanizmasıyla vatandaşların tüm afetlere karşı korunacağını; otomatik katılım sisteminin (OKS) işverenlerin de katkısıyla ikinci basamak emeklilik sistemine dönüşüp tamamlayıcı emeklilik sisteminin kurulacağını; demografik değişim ve yaşlanma nedeniyle tamamlayıcı uzun süreli bakım sigortası oluşturulacağını ve bina tamamlama sigortasının yanı sıra inşaat kalitesinin yükseltilmesi amacıyla yapı sorumluluk sigortasının yaygınlaştırılacağını söyledi.

Katılım sigortacılığı ve emeklilik uygulamalarının da içinde yer aldığı Katılım Finans Kanunu çalışmalarının devam ettiğini hatırlatan Çelik, Türkiye Yüzyılı'nda yeni fırsat alanlarının değerlendirilmesi adına sektöre destek vermeyi sürdüreceklerini vurguladı.

gorta kıymet bilmektir' şiarımız ışığında sigortalanmanın önemini daha iyi anladığımız şu dönemde, bu bilinci artırma ve teminat açığının hızla kapatılmasında hepimize görevler düşüyor. Sigorta ekosistemin merkezinde konumlanan sigorta şirketleri ve sektörün rehber kuruluşu TSB olarak bütün çalışmalarımızı bu ekosistemi daha da büyütmeye ve sağladığı koruma kalkanını genişletme ekseninde yürütüyoruz. SEDDK'nın sektörü 'daha hızlı koşturmak' teşvik eden öncü çalışmaları çok değerli; var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü biliyoruz ki güçlü sigortacılık, güçlü Türkiye demektir."

JAPONYA, YUNANİSTAN VE YENİ ZELANDA DENEYİMLERİ

2. Uluslararası Sigorta Zirvesi, açılış konuşmalarının ardından "Sigortalıların rolü: Katastrofik afetlerin etkilerinin hafifletil



mesinde sigortacıların katkısı ve öğrenilen dersler” başlıklı panelle devam etti. Panele Japonya Hayat Sigortası Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hayato Komada, Yunanistan Sigorta Şirketleri Birliği Genel Müdürü Elina Papaspyropoulou, EBRD Ankara Ofis Başkanı ve Türkiye Başkan Vekili Mehmet Üvez ile Yeni Zelanda Sigorta Konseyi Başkanı Tim Grafton katıldılar.

OECD Türkiye Daimi Temsilcisi, Büyükelçi Prof. Dr. Kerem Alkin’in de konuşma yaptığı etkinliğin birinci günü, Dünya Bankası Eski Sigorta Baş Uzmanı Serap Oğuz Gönülal ile Fransız Sigorta Federasyonu Avrupa ve Uluslararası İlişkiler Direktörü Christian Pierotti’nin katıldığı “Afet risklerine karşı finansal korumanın geliştirilmesi: Afet risk sigortası programlarının rolü: Kamu-özel sektör iş birlikleri” başlıklı panelle devam etti.

“Katastrofik riskleri yönetmede reasüransın katkısı”nın masaya yatırıldığı zirvenin ilk gününde “Bilişsel teknolojiler, üretken yapay zekâ ve sigorta” konusuna da yer verildi.

DEPREM VE DAYANIKLI ŞEHİRLERİN İNŞASI

Zirvenin ikinci gününde ise deprem ve dayanıklı şehirlerin inşası konuları üzerinde duruldu. Prof. Dr. Naci Görür, İstanbul depremi ve önlemler hakkında açıklamalarda bulundu.

TSB Başkan Yardımcısı Taylan Türkölmez’in moderatörlüğünü yaptığı “Depreme dayanıklı şehirler inşa etmede sigortacıların rolü” başlıklı panelin konukları; Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Sezai Köse ile İTÜ’den Prof. Dr. Ufuk Yazgan ve Allianz Teknik ve Risk Mühendisliği Direktörü Dr. Ceyhan Eren oldu.

Sezai Köse, yapılan incelemeler sonucunda İstanbul’un alt yapısının iyi durumda olduğunu gördüklerini, ancak binalar

konusunda yapılması gerekenler olduğunu belirterek, yapı denetimi sisteminde yeni fikirlerle ve işişarelerle açık olduklarını ve sigorta sistemiyle entegre edilmesine çalışılacağını ifade etti.

GÜVENLİ ŞEHİRLER İÇİN SİGORTA ÜRÜNLERİ

6 Şubat depremlerinin ortaya çıkardığı tabloya ilişkin bilgiler paylaşan Prof. Dr. Ufuk Yazgan da mobilyalar, asma katlar gibi yapısal olmayan unsurların zarar verici etkilerinin altını çizdi. Yazgan, sigorta sektörünün dirençli ve güvenli şehirler oluşturma yolunda kullanabileceği potansiyel araçları şöyle sıraladı: “Afet sigortası, mesleki sorumluluk sigortası, bina tamamlama sigortası, bina güçlendirme odaklı risk transfer ürünleri, doğal afet bonoları, parametrik risk transfer ürünleri, ileri teknoloji toplama sistemleri.”

Sanayi yapılarındaki riskin nasıl yönetilmesiyle ilgili konular üzerine konuşan Dr. Ceyhan Eren ise deprem hasarlarının disiplinler arası bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini belirtti.

“YAŞATMAK İÇİN YAŞAMAK ZORUNDAYIZ”

Hakan Gültaş’ın moderatörlüğündeki “Kahramanmaraş depreminin Türk sigorta sektörüne etkilerinin ve alınan derslerin sigortacı perspektifinden değerlendirmesi” başlıklı panele ise AXA Türkiye CEO’su Yavuz Ölken, Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Anadolu Sigorta CEO’su Mehmet Tuğtan ve Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar katıldılar.

Yavuz Ölken, Kahramanmaraş depreminin, sektöre rekabeti bıraktıran ve herkesi bir araya getirerek müdahale edilmesine sebep olan çok büyük bir felaket olduğunun altını çizerek şunları ifade etti: “Sigortacılığın itibarna ve deneyim gerektiren bir meslek olduğuna inanarak çalışmamıza devam ediyoruz. ‘Yaşamak için yaşamak zorundayız’ öğretisi bir sigortacının benimsemesi gereken mottodur. Bence Türk sigorta sektörü bunu yaptı.”

Burak Ali Göçer de “Hayat sigortasının penetrasyonu genellikle depremde hemen sonra yükselir, depremde bir müddet sonra ise düşer” diyerek, toplum olarak hayat sigortası ve afet sigortasına bakımınızın sürekli olduğuna değindi. Göçer, dijitaldeki anlatımların sigorta sektörünün ve şirketlerin vatandaşlara ulaşmasındaki rolünün altını çizdi.

“İSTANBUL DIŞINA DA KONUMLANDIK”

Marmara Depremi sonrası 30 milyar dolarlık hasar meydana gelebileceğini belirten Mehmet Tuğtan, deprem sonrası hemen müdahale edilebilmesi için belli hizmet alanlarını ve yetkin kadroları İstanbul dışına, Ankara’ya konumlandırmaya başladıklarını söyledi.

Wiyo Genel Müdürü Uğur Çağlar ise “Deprem sonrasındaki ihtiyaçlar devam ediyor. Bu dönem için de belli çözümler ve mikro ürünler geliştirilerek depremedelere destek olunabilir” dedi.



► NACİ GÖRÜR'DEN YAPI FONU ÖNERİSİ

Prof. Dr. Naci Görür, bilim insanlarının olası İstanbul depremini 7.2 ile 7.6 arasındaki bir büyüklükte olmasını beklediklerini, İstanbul'un Asya yakasının tsunami üretme riskinin daha fazla olduğunu ve Boğaziçi'nde 1-4 metre arasında tsunami oluşabileceğini belirtti.

1999-2014 yılları arasında Türkiye'nin Japonya, İtalya, Fransa, ABD ile birlikte ulusal ve uluslararası sismik araştırma gemileri kullanılarak yaptığı araştırmalara değinen Prof. Dr. Görür, "1200 metreye dalarak bu fayları gözümüzle gördük. Ayağını Marmara Denizi'ne sokmamış insanlar bizden çok konuşuyor" dedi.

15 yılda tüm Türkiye'yi depreme hazırlıklı kılmanın mümkün olduğunu belirten Görür, İstanbul'u dirençli hâle getirmek için çeşitli çözümlerden de bahsetti. Türkiye'yi kapsayacak bir yasa hazırlanması gerektiğini belirten Naci Görür, kentlerin yönetiminin zemin ve risk durumuna göre "mikro bölgeleme" esasına göre planlanması ve yürütülmesinin önemini vurguladı.

Görür, Merkez Bankası ve hükûmetin kefil olacağı, banka-



ların vatandaşa uzun vadeli ve düşük faizli kredi vermesini sağlayacak bir "yapı fonu" önerisini getirdi. Ayrıca altyapı ve yapı stokunun yenilenmesiyle halkın bilinçlenmesinin önemini altını çizdi.

Prof. Dr. Naci Görür, sanayinin merkezindeki İstanbul'un uğrayacağı bir yıkımın ekonomik sonuçlarına da değinerek, dış borçlanmasının önünü açabilecek bu yıkımın Türkiye için bir beka sorunu olabileceğine işaret etti. 

İnovatif projeler ö **Uluslararası S** **Smart-i Aware**



Sigorta sektörünün öncü ödül programı Smart-i Aware
8 Gümüş ve 8 Bronz olmak üzere 29 ödülün sah
ana temasında sektörün geleceğine ışık

düllerine kavuştu

sigorta Zirvesi ds ile taçlandı



wards'ta kazananlar belli oldu. 7 kategoride 13 Altın, niplerini bulduğu program, "İnovatif Dönüşüm" k tutan bir panele de ev sahipliği yaptı...



Smart-i Awards (Smart Insurance 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 ikinci kez düzenlendi. Programın ödül töreni 12. Sigorta Haftası ve 2. Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında 26 Eylül'de Swissotel'de gerçekleşti.

SEDĐK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve TSB (Türkiye Sigorta Birliği) Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar'ın açılış konuşmalarını yaptığı törende, sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri bir araya geldi.

“GELENEKSEL YÖNTEMLERLE Z KUŞAĞINA ULAŞAMAYIZ”

SEDĐK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, konuşmasında inovasyonun önemine ve inovatif projelerin ödüllendirilmesine vurgu yaptı. Bu tür etkinliklerin farkındalık, sigorta bilinci ve sigortalıların oranının artması için katkı sağladığına değinen Eroğlu, daha fazla sigortalıya ulaşma açısından sigorta basınının önemini de hatırlattı.

Sektörün geleceğiyle ilgili “Geleneksel ürün ve yöntemlerle Z kuşağına ulaşmamız mümkün değil” yorumunu yapan Eroğlu, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini baz alan ve teknoloji desteğiyle geliştirilen inovatif ürün, hizmet ve projelerle sigortalılara daha kolay ulaşılabilceğini belirtti.

Eroğlu son olarak, TSB'nin Sigorta Haftası boyunca yaptığı etkinliklerin ve Uluslararası Sigorta Zirvesi'nin bir parçası olan bu ödül törenini düzenleyenlere ve katkıda bulunan sponsorlara teşekkür etti.

“DEĞİŞİM İÇİN ÖNEMLİ BİR REFERANS”

TSB Başkan Yardımcısı Ahmet Yaşar da konuşmasında Smart-i Awards'ı sektörün değişimi yolunda önemli bir referans olarak görüp destelediklerini vurgulayarak başladı. Yaşar, sigortacılık sektörünü daha da ileriye taşımak için geliştirilen inovatif ürün ve hizmetlerin önünü açmak, inovatif projelerin gelişimindeki deneyimleri, tecrübeleri yayarak, daha çok yeni nesil sigorta teknolojileri ve fikirleri üretmek, bunların sigorta sektörüne entegrasyonunu sağlamak ve verimliliğini artırmak için bu programın önemine dikkat çekti.

Sigortalılık oranının artırılmaya çalışıldığı bu süreçte sektörü büyütmenin, sigortalı faydasına yeni ürünler geliştirip kullanımını yaygınlaştırmanın yolunun da inovatif ürün ve fikirlerin önünü açmaktan geçtiğini belirten Yaşar, “Her alanda olduğu gibi sigortacılığın geleceğini de müşteriler şekillendiriyor. Müşterileri ihtiyaçları ve hedefleri tüm paydaşlar için büyüme stratejileri ve inovasyon gündemi hakkında içgörü sağlıyor” dedi.

ANA SPONSOR TSB

Sigorta, finans ve teknoloji sektörleri başta olmak üzere daha birçok sektöre Akıllı Yaşam ve PSM dergileriyle ulaşan, her gün yüz binlerce okuyucusunu sigortagundem.com, psmmag.com ve ekonomianset.com web sitelerinde internet haberciliği ve interaktif iletişim kanallarıyla buluşturan Erişim Medya Grubu'nun organizasyonu olan Smart-i Awards'ın Ana Sponsoru sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği oldu. Maher Holding “Altın Sponsor”, RS Otomotiv Grubu “Gümüş Sponsor” olarak yarışmada yerini alırken; Aksigorta, Crede, FinTech İstanbul ve Payten de “Destekçi Kuruluş” oldu.

Ödül töreninin 12'nci Sigorta Haftası ve 2'nci Uluslararası Sigorta Zirvesi kapsamında gerçekleşmesi ayrı bir önem taşıdı. Uluslararası davetli ve konuklar eşliğinde düzenlenen zirve, dolu dolu içeriğini Smart-i Awards ödül töreniyle taçlandırmış oldu.

7 FARKLI KATEGORİ 29 ÖDÜL

Sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri ile brokerlerin yanı sıra yazılım, donanım ve hizmet sağlayıcıların, sektöre hizmet veren ajansların katıldığı yarışmaya 100'e yakın başvuru oldu.





Akıllı Yaşam Dergisi 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 FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'dan oluşan Smart-i Awards 2023 jürisi, finale kalan 43 projeyi değerlendirmeye tabi tuttu.

Jüri oylaması sonucunda “Dijital Dönüşüm”, “En İnovatif Ürün”, “En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı”, “Sosyal Sorumluluk”, “Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi”, “Yılın Eki-bi” ve “Yılın InsurTech'i” kategorilerinde 29 proje ödüle layık bulundu. Sigorta Zirvesi kapsamında düzenlenen törende 13 Altın, 8 Gümüş ve 8 Bronz Smart-i ödüllü sahiplerine takdim edildi.

“GELECEK HEYECAN VERİCİ, HAZIR MISINIZ?”

Smart-i Awards 2023 ödül töreni, sektörün geleceğine ışık tutacak bir panel de ev sahipliği yaptı. “İnovatif Dönüşüm” ana teması ve “Gelecek Heyecan Verici, Hazır mısınız?” başlığıyla düzenlenen panelin moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Selim Yazıcı üstlendi. Crede Kurucu Ortağı Ahmet Kocamaz, Payten Türkiye Ülke Lideri ve Paratika CEO'su Burak Kutlu ile Aksigorta Teknoloji ve Operasyonel Mükemmellikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kaan Konak da panelist olarak yer aldı.

Panelistler dijitalleşme ve dijitalleşmenin önündeki bazı görünmez engelleri dile getirirken, teknolojinin InsurTech ekosistemine etkisi, InsurTech'lerin geleceği, doğal afetlerde sigorta teknolojilerinin kullanımı, tüm bu gelişmelerin sigortalı ve sigortacılara yansımaları gibi konuları enine boyuna tartışıldı. →



DİJİTAL DÖNÜŞÜM

■ ALTIN SMART-i

■ Anadolu Sigorta

■ Dijital İz



Dijital İz projesi, Anadolu Sigorta'da poliçesi olan müşterilerin hasar dosyalarında bulunan fotoğrafların yapay zeka ile incelenerek aynı hasar fotoğrafları, farklı açılarla çekilmiş benzer hasar fotoğrafları veya üzerinde oynama yapılmış hasar fotoğraflarıyla yapılan başvuru dosyalarına karşı toplu veya bireysel sahtecilik tespiti için geliştirilmiş sürekli sistemi tarayan bir yapay zeka uygulaması. Konut, iş yeri ve oto hasarları için hayata geçirilmiş aktif çalışmaları ve sahtecilik olaylarını, fotoğraflardan analiz edebiliyor ve ilgili akışı keserek alarm üretiyor.

Anadolu Sigorta'nın bu projesi, sektörde benzeri olmayan yenilikçi ve alanında ilki gerçekleştirmiş inovatif özelliklere sahip. Uygulamadaki yapay zeka modelleriyle olası sahtecilik olayları tespiti halinde akış kesilerek, sahtecilik ekibinin kontrolüne ve son değerlendirmesine bırakılıyor. Uygulama, sahtecilik olaylarının artan varyasyonunu tespit edebilmek için üretici yapay zeka, model başarısını iyileştirebilmek için de açıklanabilir yapay zeka yöntemlerini kullanıyor. Geliştirilen modelin başarısının daha da iyileştirilmesi ve farklı sahtecilik varyasyonlarına karşı daha da duyarlı hale gelebilmesi için farklı sigorta şirketleriyle iş birlikleri de planlanıyor. 2023 yılının başından bu yana kullanılan sistem aktif olarak alarm üretiyor ve bunların detay incelemesi sahtecilik ekibi tarafından yapılıyor. Tespit edilen sahtecilik olayları sektörle paylaşılarak benzer sahteciliklerin başka firmalara zarar vermesine de engel olunuyor.



Dijital Dönüşüm kategorisindeki Smart-i ödülleri, Akıllı Yaşam Dergisi Kurucu Ortağı ve Genel Yayın Yönetmeni Barış Bekar ile Akıllı Yaşam Dergisi Kurucu Ortağı ve Yazı İşleri Müdürü Kayhan Öztürk takdim etti...

■ ALTIN SMART-i

■ Brandefense

■ Brandefense 2.0



Brandefense, deneyimli bir ekip ve yenilikçi teknoloji ile kurulan bir siber güvenlik şirketi. Kullanıcı dostu arayüzler, güçlü analitik araçlar ve gerçek zamanlı izleme mekanizmalarıyla

Brandefense platformunu geliştirdi. Müşterilere dijital risk koruma hizmetleri, harici saldırı yüzeyi yönetimi ve tehdit istihbaratı sunuyor. Brandefense 2.0 ile de yeni bir tedarik zinciri koruma modülü ekledi. Altı önemli kategoriye odaklanarak kurumları siber tehditlere karşı koruyor. Veri analitiğiyle müşterilerinin ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyor ve kurumları dijital dünyada güçlü ve etkili bir şekilde korumayı amaçlıyor. Potansiyel tehditleri gerçek zamanlı olarak tespit ediyor, zararları önüyor ve siber güvenlikte proaktif bir yaklaşım gösteriyor.

■ ALTIN SMART-i

■ Tur Assist

■ Hasar Odaklı Asistans Hizmeti



Oto hasarlarının ön tespitinde ve süreç yönetiminde tarafların karşılaştığı zaman, maliyet, veri doğruluğu ve personel kaynağı konularındaki sorunların çözümü hedefiyle hayata geçirilen proje; yapay zeka (AI) destekli hasar ön tespiti yaparak muhtemel değişim veya onarım görebilecek yedek parçaların şasi sorgulaması yapılarak, referans ve fiyatlarının ekspertizde, eksperlerin işini kolaylaştıracak şekilde bir süreç oluşmasına yardımcı oluyor.

Doğru araç donanımının belirlenmesi, yedek parça fiyatlarının ve referanslarının hızlı tespiti, onarım değişim kararının hızlandırılması, AI ile muallak tutarının doğru belirlenmesi, tespit ve süreç yönetiminde olası fraud'un önlenmesi, taraflar arası iletişimin hızlandırılması, hızlı hasar ön tespit ile onarım

mutabakatının sağlanması ve ikame gün sürelerinin netleştirilip kılınmasını da sağlıyor.

Bu hizmet kapsamında kullanılan sistemler şöyle: TARS Asistans Sistemi, TURAPP Mobil Uygulama, AI - Yapay Zeka, EKSPERX Ekspert Uygulama Modülü... Öncelikle AI tarafından hasar ön tespit sürecinin, manuel ekspertizle uyumu kontrol edilerek başlandı. Hasar onarım görececek olan araçlar üzerinde yapılan testler sayesinde yapay zekanın başarı sonuçları değerlendirildi. AI sayesinde, aracın şasi numarası kontrolleri yapılarak aracın konfigürasyonuna uygun orijinal parça referansları tespit edildi, değişecek parçaların fiyatlamaları yapıldı ve üreticinin işlem zamanlarıyla onarım süreleri belirlendi. TURAPP uygulamasını da AI ile entegre ederek hasar ön tespitinin sağlanması ve paylaşımının gerçekleştirildi. Oto hasarları ile ilgili olay yerinde görüntüleme, araç tespiti, orijinal parça referanslandırma, üretici işçilik saati belirlenmesi, taraflar arası iletişim gibi sektörün ihtiyaç duyduğu hizmetlerin bir arada olması ve sürecin dijitalize edilmesi, maliyet ve operasyonel tasarruf, kullanıcı dostu süreç ve tüm hizmetler için tek bir kurumsal iletişim sağlamıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Anadolu Hayat Emeklilik

■ AHE - Dijital BES Başvurusu



Dijital BES Başvurusu projesi, Anadolu Hayat Emeklilik'in stratejik önceliklerinden biri olan dijitalleşme vizyonunu geliştirme ve sürdürülebilirlik ışığında pazardaki yeni fırsatlara hızlı ve rekabetçi yanıt verebilmek amacıyla hayata geçti. Projede, bireysel emeklilik sistemine giriş yapacak katılımcılardan her bir sözleşme için mevzuat gereği temin edilmesi gereken bilgilerin yer aldığı 24 sayfalık matbu teklif formunun satış temsilcilerinin tabletlerinde yer alan bir uygulamaya entegre edilmesi ve tamamen dijital ortam üzerinden doldurulmasına olanak sağlandı. Projeye kağıt sarfiyatının azaltılıp kaynakların bilinçsiz kullanımının önüne geçilerek hem basın hem de gönderim maliyetlerin azaltılması amaçlandı. Müşteri bilgilerinin dijital olarak temin edilerek operasyon biriminin kullanımında olan uygulamaya otomatik olarak düşmesi sağlanarak da formların manuel girişinin yapılmasının önüne geçilmiş oldu. Böylece insan kaynağının verimli şekilde kullanılması hedeflendi ve hem operasyonel maliyetler hem de hata riskleri en aza in-

dirildi. Hızlanan satış süreleriyle hem çalışan hem de müşteri memnuniyetinin en üst seviyeye çıkarılması hedeflendi.

Uygulama 2023'ün nisan ayında pilot kullanımına açıldı ve 15 bin sözleşme girildi. 24 sayfa formun kullanıldığı satış süreci tablet üzerinden yapılmaya başladı. Müşteri belgeleri cihaz kamerası taranarak arşivlendiği için fotokopi çekilip saklanmasına gerek kalmadı. Süreçte alınan müşteri imzaları SMS onayına çevrildiği için müşteri iletişim bilgileri teyitli alınabiliyor. Kağıtla ilerleyen eski süreçte tüm sayfalar fotoğraflanıp uygulama üzerinden operasyona iletiliyor, orada da sayfalardaki bilgiler manuel olarak sisteme giriliyordu. Bu yeni uygulamada dijital alınan bilgiler sisteme kaydoluyor ve manuel işlem gerektirmiyor. Verilerin elle girilmesi, sayfaların fotoğraflanması ve müşteriden imza alınmasını içeren süreç yeni uygulamada yaklaşık 2 dakikada tamamlanabiliyor. Eski-den veri girişi yapan operasyon yeni uygulamada sadece kimlik kontrolü yapıp onay veriyor. İlk yıl içerisinde kullanılması beklenen 180 bin sözleşmede tasarruf edilecek maliyetler şöyle hesaplandı: Basın için 3 milyon 462 bin 257 TL, gönderim için 206 bin TL ve hızlanan operasyonel girişlerden dolayı dış kaynak ücretleri için 1 milyon 848 bin 699 TL. Böylelikle 4 milyon 320 bin kağıt tasarrufuyla 6 bin üzerinde ağacın kurtulması amaçlandı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ PAYTEN

■ Payten Kesintisiz Tahsilat



Payten ve AcnTÜRK Sigorta iş birliği gerçekleştirilen Payten Kesintisiz Tahsilat projesi, sigortacılık sektöründe en

kapsamlı ödeme çözümünün başarılı bir şekilde uygulanmasıyla dikkat çekiyor. Payten Payment Gateway'in esnek yapısı, ödemeleri tek bir entegrasyonla kolayca yönetmeye imkan tanıyor. Payten'in global gücü ve Ar-Ge altyapısı sayesinde geliştirilen ödeme geçidi çözümü Payten Payment Gateway, AcnTÜRK Sigorta'ya kart saklama, tekrarlı ödeme, hata koduna göre işlem yönlendirme, kart-POS eşleştirilmesi sayesinde firmanın tercih ettiği POS'a yönlendirme gibi pek çok →

özellği entegre bir şekilde sağladı. Ödeme işlemlerinin en düşük komisyonlu Sanal POS veya ödeme kuruluşuna yönelmesini sağlayan Smart-Switch özelliği, ödeme maliyetlerini düşürerek maksimum operasyonel verimlilik getirdi. Proje kapsamında AcnTÜRK Sigorta'nın gereksinimleri belirlenerek, farklı banka sanal POS'larına alternatif olarak Paratika Sanal POS'unun entegrasyonu sağlandı.

Ödeme işlemleri yönlendirilen banka POS'unda hata alsa

bile milisaniyeler içinde Paratika POS'una yönlendirilerek başarıyla sonuçlanması sağlanıyor. Artan başarılı işlem oranıyla poliçeler zamanında oluşturulabiliyor.

Projeye AcnTÜRK Sigorta'nın ödeme süreçleri daha verimli hale getirildi, müşteri deneyimi iyileştirildi ve işlem başarı oranı yükseltildi. AcnTÜRK Sigorta, Payten Payment Gateway ödeme çözümüyle teknolojik alt yapısını zenginleştirerek sektöründe kendisini ayırtırmayı başardı.

■ BRONZ SMART-i

■ Neova Katılım Sigorta

■ Pratik Portal

Pratik Sigorta Platformu, Neova acenteleri için kapsamlı ve verimli bir çözüm sunmayı amaçlayan yenilikçi bir proje. Platformun ana odak noktası, Neova acentelerine kasko, trafik, IMM, DASK gibi büyük sigorta ürünleri için minimum veriyle hızlı bir şekilde poliçe oluşturmalarını sağlıyor. Ayrıca acentelerin dahili iletişim, duyuru ve anket yapmaları için bir mekanizma getiriyor. Öte yandan araçların birden fazla iletişim platformuna erişme ihtiyacını ortadan kaldırarak kolaylaştırılmış bir iletişim kanalını da hayata geçirmiş oluyor. Bununla birlikte platform sayesinde, periyodik raporlara ve sigorta işlemlerinin gösterimlerine kolayca erişim sağlanıyor.

Çevik Scrum metodolojisi kullanılarak geliştirilen platform .NET 6, VueJS, SPA, MongoDB, AirApi Cloud API Gateway ve Redis Cache teknolojilerini kullanıyor.

Platformun temel özellikleri şunları içeriyor: Kasko, zorunlu trafik, IMM, DASK gibi ana sigorta ürünleri için minimum veri girişiyle hızlı ve kolay poliçe oluşturma imkanı sağlamak. Otomatik çoklu teklif sistemine sahip olmak ve müşteri ihtiyaçlarına özel poliçe seçenekleri sunmak. Minimum veri girişiyle teklif ve poliçe oluşturmaya optimize etmek, kurum içi iletişim, duyuru ve anket mekanizmasını sağlamak. Bu projeye elde edilen faydalar arasında teklif ve poliçe oluşturmak için harcanan sürenin kısılması, acenteler için kolaylaştırılmış bir iletişim kanalı ve platform tarafından oluşturulan kişiselleştirilmiş poliçe seçenekleri sayesinde müşteri memnuniyetinde artış bekleniyor. Özetle Pratik Sigorta Platformu, Neova acentelerinin hızlı ve kolay bir şekilde poliçe oluşturmaları için kolaylaştırılmış ve verimli bir yol sağlayan son teknoloji ürünü bir çözüm.

EN İNOVATİF ÜRÜN, PROJE, HİZMET

■ ALTIN SMART-i

■ AFB Bilişim / Affinitybox

■ Healthbox Sağlık Sigortacılığı Yönetim Sistemi

Healthbox, sigorta şirketlerinin sağlık sigortacılığı faaliyetlerini etkin ve verimli şekilde yürütebilmesi için AFB Bilişim'in kurguladığı bir yazılım çözümü. Uzun yıllara dayanan sağlık sigortacılık deneyimlerini son teknolojinin sunduğu imkanlarla birleştirerek dijital bir otomasyon sağlamayı amaçlıyor. Kağıtsız işleyen bir poliçe ve hasar süreci yaratarak sağlık sigortacılığı sürecine dahil olan tüm paydaşlar arasındaki ilişkileri dijitalize etmeyi amaçlıyor. Teklif, poliçe üretimi, provizyon ve hasar süreçleri, teşhis ve tedavi bilgilerinin dijital kayıtlarının tutulması, müşteri mobil uygulamasıyla entegrasyon, SBM ye OVM gönderimlerinin sağlanması dahil tüm sürecin uygulama dahilinde yönetilmesi sağlanıyor.

Sistem içinde sağlık uygulama kuralları, anlaşmalı kurum

sözleşmeleri, hasar kontrol ve istisnalarının esnek yapıda tanımlanarak hasar kontrollerinin otomatik şekilde tamamlanması, böylece yüksek doğruluk, hız ve operasyonel maliyet tasarrufu sağlanması amaçlanıyor.

Proje Çanakkale Teknopark iş birliğiyle bir Ar-Ge projesi olarak geliştirildi. Microsoft Founders Hub ile iş birliği yapılarak en son Microsoft teknolojilerinin kullanılması sağlandı. Oluşan bu sinerjiyle sağlık sigortacılığı sektöründe oldukça iddialı bir kural motoru geliştirildi.

Sistem sayesinde hastanelerin provizyon talepleri saniyeler içinde değerlendirilerek anında onay veya ret verilebiliyor. Provizyon taleplerinde müşterinin poliçe şartları, hastane anlaşma koşulları, SUT uygulama kuralları ICD sağlık uygulama kuralları paralel olarak incelenerek cevap verilebiliyor. Bazen bir provizyonda gelen 100 civarında kalem için sistemin 20 binin üzerinde kuralı taraması ve onay vermesi gerekiyor. Bu projede uygulanan kural motoru teknolojisiyle bu işlemler 1 saniyenin altında yapılabilir. Üstelik makine öğrenmesi algoritmalarıyla sistem yeni kurallara önerebiliyor.



En İnovatif Ürün, Proje, Hizmet kategorisinin kazananları ödülleri, Smart-i Awards jüri üyesi ve İstanbul Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı Berrin Dinç'ten teslim aldı...

■ ALTIN SMART-I

■ Quick Finans

■ Poliçe Prim Kredisi

Quick Sigorta ve Quick Finans'ın ortak ürünü olan Poliçe Prim Kredisi, bireylerin veya ticari işletmelerin mal ya da hizmetlerini sigortalarken dijital ortamda vade seçeneklerine ve uygun finansman kaynaklarına anında ve pratik bir şekilde ulaşmasını sağlıyor. Artık ihtiyaçları karşılayamayan geleneksel ödeme yöntemlerine yeni bir alternatif ödeme aracı olarak ortaya çıktı. Türkiye'de ilk kez uygulanan Poliçe Prim Kredisi, 12 ay taksit avantajıyla tüm sigorta poliçeleri için kullanıma

sunuldu.

Ürünü benzersiz kılan temel faktör, Türkiye'de ilk defa bir sigorta poliçesinin tek başına, geleneksel ödeme alternatiflerinin dışında 100 online krediyle vadelendirilmesi. Yapılan iş birliği kapsamında, sigorta müşterilerinin ticari ve bireysel poliçeleri 36 aya varan vadelerle kredilendirebiliyorlar. Bu sayede özellikle taksit imkanı bulunmayan poliçeler taksitlendirilirken uzun vadeli poliçelerde, müşteriler lehine nakit akışlarına uygun finansal bir çözüm oluşturuluyor. Böylece nakit, limit ve taksit derdim ortadan kalkıyor.

Poliçe Prim Kredisi, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta acentelerinde kullanılmaya başladı. Kısa sürede çeşitli branşlarda bin başvuru alındı ve toplamda 3 milyon TL poliçe primi kredisi verildi.

■ GÜMÜŞ SMART-I

■ Crede Danışmanlık ve Dış Ticaret / Crede Veri Hizmetleri

■ CredIS Acente Takip Platformu

CredIS ile adresler ve ilgili kanallar üzerinden yapılan sürekli takip sonuç, tüm Türkiye'de sigorta acentelerinin kuruluş fesih haritası anlık olarak takip edebilmesiyle ana sigorta şirketleri için büyük bir fayda yaratıldı. Sigorta sektörü, pazardaki fırsat ve tehditleri CredIS ile takip edilebilir ve çok hızlı aksiyon alabilir hale ulaştı.

CredIS, acentelerin diğer sigorta şirketleriyle kuruluş ve fesih işlemlerini takip ediyor. Ekspertlerin ortak veya yönetici

olduğu şirketleri raporluyor. Artı değer olarak sigorta sektöründe önemli müşteri (VIP) segment odaklı poliçe satışı imkanı getirildi.

Acenteliklerle çalışan sigorta şirketleri için ilk kez acenteler tüm Türkiye çapında CredIS ile takip edilebilir hale gelmiş oldu. Bu sistemden önce ana şirket, ancak acenteler feshettikten sonra bu bilgiyi manuel olarak geleneksel yöntemlerle alabiliyordu. Aynı şekilde acente açılış bilgisinin de anlık alınabilmesi rekabette bir adım önce olma imkanı yarattı. Acente ekspertlerinin ortak, hissedar, yönetici olduğunun da çok hızlı tespit edilmesiyle tüm ilişkilerin tek noktadan, hızlı ve kolay, en önemlisi rekabetçi şekilde yönetilmesi sağlanıyor. Ve son olarak segment bazlı satış imkanı CredIS ile sunulan satış ve karşılığı artıran önemli ek fayda olarak sektörde rekabet üstünlüğü getiriyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası



Türkiye Sigorta, İçişleri Bakanlığı ile bir araya gelerek depremzedelerin konaklayacakları evlere özel bir sigorta geliştirdi ve ev sahiplerinin çekincelerini ortadan kaldırmak üzere güvence sundu. Böylece çok daha fazla ev sahibi evini depremzedeler açtı. İçişleri Bakanlığı ile yapılan görüşmeler sonrasında ev sahiplerinin evlerini depremzedelere kiralama ya da geçici süre vermeleri konusunda yaşadıkları tereddütler tespit edildi. Buna göre özel bir konut sigortası hazırlandı. Bakanlığın “Evim Yuvan Olsun” kampanyası çerçevesinde evini depremzedelere vermek üzere başvuru alan evler

kaymakamlıklarla denetlendi ve sigorta uygunluğu Türkiye Sigorta’ya bildirilerek, hızlı ve efektif şekilde, depremzede evde kaldığı süre boyunca sigortalandı.

Projenin duyurusu yazılı ve görsel basından yapıldı, Türkiye Sigorta’nın marka yüzü Timuçin Esen’in yer aldığı bir reklam filmiyle ürünün tanıtımı gerçekleştirildi. Ayrıca Sahibinden.com, Emlakjet.com, Hepsiemlak, Zingat.com, Gaborras.com ve Missafir.com’un “Tek Yürek” projesiyle ilgili sayfalarında Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası’nın detaylarına yer verildi.

Afetzedelerimizin kullanımı için tahsis edilen evlere özel hazırlanan Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası, evde bulunan eşyalar ile bina ve binaya dahil edilecek elektrik, doğalgaz, su saatleri, kombi, uydu anteni, kaloriferler, armatürler gibi binanın ayrılmaz bütünleyici parçaları veya sabit tesisat risklerine karşı güvence sunuyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Anadolu Hayat Emeklilik

■ Size Özel Gelecek Planlaması



Anadolu Hayat Emeklilik, “Size Özel Gelecek Planlaması” ile müşterilerinin geleceklerini bugünden planlarken kendilerine en uygun ürün önerileriyle buluşmalarını hedefledi. İhtiyaç ve beklentileri doğrultusunda, müşterilerine hem kendileri hem de sevdikleri için en uygun birikim ve finansal koruma ürünlerini öneren hizmeti Ocak 2023 itibarıyla dijital kanallarından satışa sundu.

Proje ekibinde birden fazla işkolu aktif olarak görev aldı, tüm paydaşların ihtiyaçları doğrultusunda gereksinimler belirlendi ve uygulama canlı ortama alınmadan önce her birim tarafından “kullanıcı kabul testi” süreci yürütüldü. Öte yandan, hizmet kapsamında yapılan geliştirmeler Anadolu Hayat Emeklilik yazılım ekibi tarafından yürütülse de biri-

kim ve teminat açıkları hesaplaması ve bu hesaplama göre elde edilen birikim, teminat tutarları ve SGK kapsamında emeklilik döneminde elde edilecek maaş tutarını da hesaplayan bir modül için üçüncü parti olarak bir dış firmadan geliştirme desteği alındı. Müşterilere yönelik personalar çıkarılarak persona-ürün matrisi yaratıldı. Böylece, belirlenen personalar ürün gamlarında yer alan ürünlerle eşleştirildi. Modülde kullanılan hesaplama yöntemi için müşterilerinin yaş, medeni durum, çocuk sayısı, eğitim ve çalışma durumu, maaş bilgisinin yanı sıra hane halkına ait varlıklar ile bu varlıklardan elde edilen yıllık gelir düzeyi, yatırım yatınlığı, tüketim alışkanlıkları, borç seviyesi, çocuklara yönelik eğitim planlaması ve mevcut birikim seviyesi gibi bilgilerini adım adım girecekleri ekranlar tasarlandı.

Size Özel Gelecek Planlaması uygulamasına 6 aylık dönemde 188 bin tekil müşteri giriş yaptı, bu kitle içinden 14 bin müşteri ise ürün önerilerini görüntülediği son ekrana kadar ilerledi. Satış dönüşüm oranı ise 28 Ağustos itibarıyla yaklaşık 6 olarak gerçekleşti.

■ BRONZ SMART-i

■ Ana Sigorta

■ Tastamam Kasko



Tüketici ihtiyaçları doğrultusunda hazırlanan Tastamam Kasko, kaza ve çalınma gibi standart risklere ilave olarak mekanik arıza kaynaklı risklere karşı da teminat sunuyor. Sigortalının aracına geri alım opsiyonu sağlayan sektörün ilk ve tek kasko ürünü olma özelliğini taşıyan Tastamam Kasko, sigorta-

lısına klasik genişletilmiş kasko teminatı, 1 yıl uzatılmış mekanik arıza teminatı ve geri alım opsiyonunu sağlıyor. Yıl içinde aldığınız araçtan memnun kalmazsanız da geri alım garantisi sunuluyor.

Sektörde ek primle sunulan genişletilmiş mekanik arıza teminatını, hem 12 ay üzerinden hem de herhangi bir ek prim ödemediğiniz Tastamam Kasko poliçesi içinde satın almak mümkün. Aracı satan taraf satışı yapılan araçta sorun çıkarsa yasal sorumluluğunu en geniş şekilde sigorta şirketine devrediyor. Ana Sigorta, sektörde benzeri olmayan üç güvenceyi tek bir kasko poliçesi altında sunuyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Sanction Scanner

■ 360 Derece AML Compliance

Günümüzde finansal kurumlar ve şirketler için AML (kara para ile mücadele) uyumluluğu büyük önem taşıyor. 360 AML Compliance, bu karmaşık süreçleri basitleştirerek ve tek bir platformda bir araya getirerek şirketlere zaman, çaba ve kaynak tasarrufu sağlamayı hedefliyor. Böylece AML süreçlerini farklı sistemlere dağıtmak ve verileri sürekli olarak senkronize etmek zorunda kalmadan, tüm işlemleri tek bir yerden yönetebilme imkanı veriyor. 360 AML uyumluluk ürünü finansal kurumlara



rın ve şirketlerin AML süreçlerini tek bir platformda yürütmesini sağlıyor. Ürünün temel stratejisi, kullanıcılarına eksiksiz bir AML çözümü sunmak ve bu süreçleri tek bir yerde ve entegre bir şekilde yönetme imkanı tanımak.

Platform, güçlü teknolojik alt yapısıyla hızlı ve etkili bir şekilde KYC verilerini doğruluyor, riskleri değerlendiriyor, şüpheli işlemleri tanımlıyor ve takip ediyor. Bu sayede müşteriler, AML süreçlerini daha verimli, güvenilir ve uyumlu bir şekilde yürütebiliyor.

Ürünün özelliklerinden biri de esneklik ve özelleştirme imkanı sunması. Müşteriler, kendi kurumlarına özgü politika ve gereksinimlere uygun olarak çözümü özelleştirip yapılandırabiliyor. Ayrıca sürekli olarak güncelleniyor ve sektördeki en son düzenlemeler ve en iyi uygulamalarla uyumlu hale getiriliyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Zurich Sigorta - Argevim

■ Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Dijital Dönüşüm Projesi

Bu projeye daha önce manuel ve ıslak imzalarla yönetilen süreçlerin dijital olarak yönetilmesine olanak sağlanması amaçlandı. Mevcut süreçlerin hem müşteri hem de şirket için daha pratik olması hedeflendi, kullanıcı kolaylığı ve kullanıcı dostu bir sistem planlandı. Bulut tabanlı bir sistem üzerinde tüm cihazlarla kullanılacak şekilde hazırlanan platform,



bağımsız olarak hareket edebiliyor. Üçüncü kısım entegrasyon bilgileri robotlar tarafından kontrol edilecek şekilde tasarlanarak hem yazılım hem de gerçek zamanlı izleme ile monitör edilmesine olanak sağlandı. Çeviklik stratejiyle kolektif olarak yönetilen projenin başlangıcında konulan hedeflere ilk versiyon sonucunda ulaşıldı. Argevim Bilişim Teknolojileri yazılım geliştirme süreçlerinde iş ortağı olarak yer aldı. Proje akışı ve know-how firmaları tarafından sağlandı. Ar-Ge, analiz ve geliştirme süreçleri Argevim Bilişim Teknolojileri tarafından yürütüldü. Bu proje sayesinde şirketin iş süreçlerinin kalitesi ve tutarlılığı artarken insan kaynağı ve maliyet tasarrufu da sağlandı. Öte yandan operasyonel yük azaltılarak kullanıcı dostu süreçlerle iş ortaklarına da zaman tasarrufu sağlanmış oldu.

EN İYİ TUTUNDURMA, PAZARLAMA BAŞARISI

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Sigortayeri

■ Sigortayeri.com

Sigortayeri.com, Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden ihtiyaca uygun sigorta ürünlerine en iyi fiyat garantisiyle ulaşmayı sağlayan bir online sigorta karşılaştırma sitesi. Uzun ve karmaşık sigorta teklifi ve satın alma süreçlerini kullanıcı için basite indiriyor, kolay fiyat ve teminat karşılaştırma özelliği ve güvenli ödeme sistemleriyle sorunsuz satın alma imkanı sağlıyor. Böylece kullanıcıya sadece karar vermek kalıyor.

Türk sigorta sektöründe çoklu dağıtım kanalıyla çalışan tek sigorta ve reasürans brokeri olma özelliği taşıyan Sigortayeri, Aktif Bank iştiraki olarak 2013 yılında faaliyete geçti. 1 milyon üzeri bireysel ve kurumsal müşteriye sigorta ve reasürans aracılık hizmetleri sağlayan Sigortayeri, müşterilerinin sigorta ihtiyaçlarına en iyi çözüm önerileri üretmek üzere global pazarda faaliyet gösteren birçok sigorta ve reasürans şirketiyle iş birliği yapıyor. Sigortayeri, teknolojik alt yapısı, 360 derece iletişim kanalları ve yenilikçi yaklaşımıyla birlikte online, mobil ve çağrı merkezi gibi satış kanallarıyla Türkiye'nin önde gelen markalarının sigorta çözüm ortağı olarak büyük kitlelere ulaşıyor.



Sigortayeri Genel Müdürü Ali Gülcan, En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı kategorisinde Gümüş Smart-i ödülünü, Smart-i Awards jüri üyesi ve Habertürk Editörü Rahim Ak'tan teslim aldı...

SOSYAL SORUMLULUK

■ ALTIN SMART-i

■ AgeSA

■ Engelsiz Dijital Deneyim

Erişim ve işlem sayıları ile aktif görme engelli kullanıcı sayısını günden güne artırmak AgeSA'nın en büyük hedefleri arasında yer alıyor. AgeSA Mobil uygulaması, tüm müşterilerinin daha iyi ve engelsiz bir kullanıcı deneyimi sunacak şekilde yeni özelliklerle zenginleştirilmeye devam ediyor.

Blindlook ile yapılan iş birliği sayesinde, görme engelli AgeSA kullanıcılarının platformlarını bağımsızca kullanabilmeleri için işlem odaklı, adım adım sesli yönlendirme sağlayan sesli simülasyonlar yaratıldı. Görme engelli kullanıcılar BlindLook platformuna üye olduktan sonra AgeSA dijital platformları için oluşturulmuş simülasyonlara erişim sağlayabiliyor. Sesli simülasyon, kullanıcıyı hangi ekranda hangi işlemi nasıl aktive edeceği konusunda yönlendiriyor.

Kullanıcıya kısa yol tuşları ve parmak komutları konusunda yönlendirme sağlıyor. Ekran okuyucu program ve sesli simülasyonlar eş zamanlı çalışıyor. Kullanıcı ekranda ne yazdığını ekran okuyucudan duyuyor, rehberlik sunan sesli simülasyon sayesinde işlemini kolay ve hızlı bir şekilde yapabiliyor.

EyeBrand sertifikasına sahip olan AgeSA, bu sayede sektörler arasında güçlü bir kapsayıcılık ağına sahip ve bu alandaki iş birliğinden beslenen bir marka haline gelmiş durumda.



■ ALTIN SMART-i

■ Türkiye Sigorta

■ Tek Yürek

Ülkemizi derinden etkileyen deprem felaketinin acılarını biraz olsun azaltmak ve sürecin bölge halkı için kolaylaşmasını sağlamak üzere düzenli çalışmalar yürütülmesi amacıyla başlatılan proje, bölgenin yeniden imanı devam ederken, süreci depremzedeler ve özellikle çocuklar için kolaylaştırmak,

psikolojik olarak destek sağlamayı hedefliyor. Acil yardım desteği, depremzedeler için barınma, yiyecek ve içecek ihtiyacına destek olunması, çocuklar için özel aktiviteler ve alanların oluşturulması; dini bayramlar ve 23 Nisan gibi özel günlerdeki etkinliklerle bölgede motivasyonu artıracak etkinlikler düzenlemek amacıyla hayata geçirdi. "Tek Yürek" projesiyle birlikte depremzedelere maddi desteğin yanında manevi destek de sağlandı. Yardım çalışmalarını uzun süreye yayıldı, böylece bölgeye sürekli destek verilmesi mümkün oldu. Yetişkinler kadar çocuklar üzerinde de duruldu, günlük hayatlarına ivedilikle dönebilmeleri için uygun ortamlar hazırlandı.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Anadolu Sigorta

■ Ormanın Gözleri

Anadolu Sigorta tarafından 2022 yılında başlatılan bu kurumsal sosyal sorumluluk girişiminin temel amacı, orman yangınlarını önlemek için farkındalık oluşturmak, yangın gözet-

leme altyapısını güçlendirmek ve sürdürülebilir bir yaklaşımla ormanların korunmasına katkıda bulunmak. Projede, iklim değişikliğine bağlı olarak artan orman yangınlarının önlenmesi hedefleniyor. Özellikle Akdeniz havzasında yaz aylarında artan sıcaklık ve kuraklık nedeniyle hızla yayılan orman yangınlarının erken tespiti ve etkili müdahalesi için yeni teknolojiler kullanılıyor. Bu strateji, ekolojik dengenin korunması ve ormansızlaşmanın engellenmesi amacıyla şekillendirildi. Projenin ilk adımı olan Adana'daki gözetleme kulesi başarıyla

tamamlandı. Bu kule, mobil ve insansız teknoloji kullanımıyla yangınlara hızlı müdahale yeteneği sağlıyor. Proje kapsamında 2023 yılında Çanakkale, Adana ve Antalya'da üç adet yeni nesil yangın gözetleme kulesi faaliyete geçirildi. 2023 yılı içinde Muğla kulesinin de faaliyete geçmesi hedefleniyor. Bu süreçte Orman Genel Müdürlüğü ile iş birliği yapılıyor. Anadolu Sigorta, sürdürülebilirlik anlayışını projeye entegre ederek iklim

değişikliği, çevre kirliliği gibi küresel sorunlara çözüm odaklı yaklaşmayı amaçlıyor. Ayrıca, projenin sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda ormansızlaşma, çölleşme ve biyolojik çeşitlilik kaybı gibi sorunların önüne geçmeye katkı sağlaması amaçlanıyor. Orman Genel Müdürlüğü ile gerçekleştirilen iş birliği, kamunun ve özel sektörün bir araya gelerek sürdürülebilir kalkınma hedeflerini desteklemesine örnek teşkil ediyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Koru Sigorta

■ Geleceğimizi KORUyoruz!

Özellikle yakın gelecekte fosil yakıtların tükenecek olması ve fosil yakıt kaynaklı hava kirliliğinin artması son yıllarda ulaşımda elektrikli araçların önemini artırdı. Çevre dostu olmasıyla dünya genelinde bu araçlara ilgi artmaya devam ediyor. Çevrenin korunması ve fosil yakıtlara bağımlılığın azaltılması bağlamında elektrikli araçların kullanımının yaygınlaşması büyük önem taşıyor.



Koru Sigorta, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda geliştirdiği bu projeye karbon emisyonlarının azaltılması ve daha temiz bir çevre için katkıda bulunmayı amaçlıyor. Şirket, sektörde bir ilk olan proje için çevre dostu ürünlerin yanında elektrikli scooter kullanım kodu hediye ediyor, yakın mesafe ulaşımında bu araçların kullanımını teşvik edilerek daha yeşil bir geleceğin oluşmasına katkıda bulunuluyor. Mobil uygulama üzerinden kolaylıkla kodlarını alan sigortalılar, ilgili kodu Martı uygulamasına girerek yakın mesafelerde keyifle yolculuk yapabiliyor. Ayrıca isterlerse bu kodu sevdiklerine de hediye edebiliyorlar.

YENİLİKÇİ MÜŞTERİ ETKİLEŞİMİ VE DENEYİMİ



Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi kategorisinde Altın, Gümüş ve Bronz Smart-i ödülleri, Smart-i Awards jüri üyesi ve Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcan Gür tarafından takdim edildi...

■ ALTIN SMART-I

■ AgeSA

■ BiilyiLig Yap!

AgeSA, “BiilyiLig Yap!” projesini, çalışanlarının iletişim dilini müşteri odaklı bir yaklaşımla şekillendirmek, çağrı merkezinde empatik ve müşteriye sahiplenen iletişim biçimini kalıcı hale getirmek, müşteri memnuniyeti sağlamak, çalışan motivasyonunu artırmak amacıyla hayata geçirdi. Konuşma analitiği (speech analytics), ses çağrılarında klavyeyle arama yapılmasına

olanak tanıyan bir teknoloji. İşte bu oyunlaştırma modeli de konuşma analitiği sistemi üzerinden kurgulandı. Bu sistemin şirkete etkisini takip edebilecekleri raporlarla somut veriler sunabilmesi seçim yapmalarında da belirleyici oldu.

AgeSA’nın çağrı merkezine ulaşan çağrılar speech analytics ile kayıt altına alınan BiilyiLig Yap projesiyle çağrı içerisinde müşterilerden gelen her güzel ifade için müşteri temsilcileri puan kazanıyor. Örneğin müşterilere “iyi ki Agesa” dedirtmek 3 puan getirirken, “çok teşekkürler”, “çok yardımcı oldunuz” gibi ifadeler 1 puan kazandırıyor. Biriken bu puanlar yarışma sonunda toplanarak en skorer müşteri temsilcileri ve en skorer takım belirleniyor.

■ ALTIN SMART-I

■ Anadolu Sigorta

■ Çekici Optimizasyonu

Anadolu Sigorta, bu projeyi yolda mahsur kalan sigortalılarına daha etkili ve hızlı hizmet sunmak amacıyla hayata geçirdi. Bu doğrultuda, poliçe sahibi müşterilerin çekici asistan hizmeti ihtiyacı doğduğunda, zaman ve mesafe optimizasyonu sağlanması amacıyla çekicinin belirlenen optimum noktaya konumlandırılması; müşterinin aracına en hızlı şekilde ulaşmasının sağlanması ve aracın en yakın servis noktasına tes-

lim edilmesiyle müşteri ihtiyacının karşılanması; en yakın ve müşteri memnuniyeti yüksek olan servis ağıları belirlenerek çekicinin yönlendirilmesi hedeflendi.

Anadolu Sigorta bu çalışmasıyla çekici yönlendirmelerini geliştirerek maliyetleri azaltmayı hedeflerken, müşteri memnuniyetini artırmak gayesini de taşıyor.

Uzun vadeli bir yatırım olarak belirtilen asistan hizmetleri organizasyonunda, lokasyon, zaman, efor, hizmet birimi, hizmet aracı ve ekipmanı gibi unsurların asgari ve azami gereksinimleri belirlenecek. Konumlandırma ve yönlendirme faaliyetleri ile iş atama kurgularındaki kuralları verimlilik odaklı tespit edilebilecek. Böylece uzman hizmet yazılımlarında otomatik atama kurguları kolayca işletilebilecek.

■ ALTIN SMART-I

■ smartIQ Teknoloji

■ Yapay Zeka ile Değer Kaybı Çözümü

smartIQ, sigorta sektöründe aktüerya, katalog, hasar tespiti alanlarında işbirlikleri olan bir şirket. Çalışmaları sırasında değer kaybı konusunun sigorta sektörüne büyük mali ve operasyonel kayıplar yaşattığını gözlemledi. Otomotiv pazarına ait büyük tarihsel verileri, yapay zeka algoritmalarıyla bugün ve geçmiş tarihler için bilimsel, ispatlanabilir ve şeffaf bir modelde aracın kaza öncesi ve sonrasındaki değerini yüksek doğrulukla tespit eden yenilikçi bir bakış açısı kazandı. 14 Şubat 2023 tarihinde Anayasa Mahkemesi, konvansiyonel cetvel hesaplamalarını iptal eden bir karar açıklayarak bunun yerine gerçek piyasa değeri üzerinden değer kaybı hesaplanması gerektiğine hükmedince konu smartIQ’nun uzmanlık alanına girdi. Yapay zeka destekli raporlarının sektörde kabul görmesi ile raporları şu anda sigorta şirketleri tarafından tahkim öncesi, arabuluculuk aşamasında

ve tahkim aşamasında pilot olarak kullanılıyor. smartIQ’nun amacı sigorta şirketlerine kanuna uygun, piyasa verileriyle oluşturulmuş ve aracın satış ilanlarındaki hasar etkisinin de dikkate alındığı yaşayan bir değer kaybı hesap referansı verebilmek.

SmartIQ’ye 270’den fazla veri kaynağından ihale platformları B2B, B2C gerçekleşmiş alım satım verileri, filo kiralama ve satış platformları, smartIQ üye iş yerleri galeri, yetkili satıcı, distribütörlerin dijital platformları ve ilan siteleri olmak üzere her gün binlerce ikinci el araç verisi akıyor. Bu veri akışı sayesinde smartIQ veritabanında, 8 yıllık süreçte 37 milyon adet tarihsel satış verisi depolanmış durumda ve veri sayısı sürekli güncelleniyor. Yani yaşayan ve sürekli güncellenen bir sistem söz konusu. Yöntemsel olarak kazaya karışan araç bilgileri sisteme giriliyor. smartIQ varsa aracın geçmiş hasarlarını da dahil ederek aracın kaza öncesindeki güncel değeriyle kaza sonrasında oluşan değerini hesaplıyor ve değer kaybını ortaya çıkarıyor. İlgili araç kırılımlarına ait en yakın örnekleri getirerek ispat sunuyor. Tek tuşla değer kaybı raporu oluşturuyor ve talep edilmişse değerlendirme şirketi veya sigorta eksperini bu raporu imzalıyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Asseco SEE

■ ASEE 3D Destekli Secure IVR

IVR ile ödeme, tüketici alışkanlıklarının hızla evrildiği bu dönemde, tüketicilerin karşısına daha hızlı ve kolay bir ödeme kanalı olarak çıkıyor. Bu yöntem, insan etkileşimi olmadan tüketicilerin kart bilgilerini telefonda tuşlayarak ödeme yapmalarını sağlıyor. Firmalara kesintisiz ödeme alma imkanı sunarken aynı zamanda personel giderlerinden tasarruf edilmesine yardımcı oluyor. Ancak mevcut IVR sistemleri güvenlik açıklarını da beraberinde getirebiliyor. Sigorta firmaları müşteri deneyimini geliştirmek amacıyla müşterilerine alternatif ödeme kanallarını sunarken, müşteri bilgilerinin güvenliğine dikkat etmek zorunda ve finansal verimliliklerini artırmak için chargeback ihtimalini en aza indirmek durumundalar. ASEE 3D Destekli Secure IVR projesi, diğer IVR sistemlerinin aksine ödemeleri PCI-DSS ortamında konumlandırarak hassas veriler olan kart bilgilerini koruyor, kart bilgilerinin çalınmasının ve olası sahtekarlık ataklarının önüne geçiyor. Mevcut yapıya ek olarak polislerin sorunsuz yönetilmesi için önemli



bir konu olan chargeback ihtimallerini ortadan kaldırmaya yönelik olarak 3D desteği eklendi. Böylece kart sahibinin izni olmadan kullanılması önleniyor.

ASEE Türkiye'nin çağrı merkezi ve ses teknolojileri çözümleri alanındaki tecrübesi ile Payten'in ödeme çözümleri konusundaki deneyimini birleştirerek hayata geçirdiği bu ürün, ödemelerin hızlı ve güvenli bir şekilde PCI-DSS ortamında gerçekleşmesini sağlıyor. Yeni çağrı merkezi yatırımı gerektirmeden sigorta firmalarının mevcut IVR alt yapılarıyla da entegre olabilen bu çözüm, çağrı merkeziyle yapılan görüşmeler sırasında ödeme aşamasına gelindiğinde işlemlerin PCI-DSS uyumlu IVR ortamına alınmasını ve 3D desteğiyle müşterinin bilgileri doğruladıktan sonra kart sahibinin cep telefonuna SMS yoluyla tek kullanımlık bir şifre gönderilmesini sağlıyor. Tek kullanımlık şifrenin IVR'a tuşlanmasıyla ödeme işlemi doğrulanıyor ve kart sahibinin izni olmadan ödeme yapılmasının önüne geçiliyor. Bu çözümle müşterilerine güvenli bir ortamda kart saklama ve sonraki ödemelerinde tek tıkla ödeme imkanı sunan firmalar, günümüz tüketicilerinin en büyük ihtiyacı olan hız ve kolaylığı da sağlıyor. Ödeme alma adımını müşterilerine güvenle sunan ve chargeback ihtimalini en aza indiren firmalar, sonrasındaki rutin işlemleri kendi IVR altyapıları üzerinden sürdürebiliyor.

■ GÜMÜŞ SMART-i

■ Kuru Sigorta

■ Dijital Oto Cam Hasar Yönetimi

Sigortalılar, Kuru Sigorta mobil uygulaması üzerinden aracının plakasıyla birlikte hasarlanan camının resimlerini sisteme yükledikten sonra hizmet almak istediği lokasyon bilgisini sistemden seçerek talep oluşturuyor. Talebin oluşmasının ardından, açılan talep cam hasar yönetim portalı üzerinden anlaşmalı cam firmalarının ekranlarına yansıyor. Sisteme dahil olan anlaşmalı cam firmaları, kısa süre içerisinde sigortalının



cam değişimi talep ettiği lokasyonda hizmeti verip veremeyeceklerini ya da talep edilen lokasyona en yakın şube bilgisiyle birlikte camın stoklarda bulunup bulunmadığı bilgisini sisteme giriyor. Girilen veriler ışığında sistem, öncelikli olarak sigortalının talep ettiği lokasyona yakınlık esasına göre maliyet karşılaştırması yaparak talebi en uygun firmaya yönlendiriyor. Cam firmasına atanan taleple firmanın sigortalının talep ettiği en kısa süreyi baz alarak randevu oluşturuyor ve onarım sürecine geçilerek hizmet tamamlanıyor.

Projede AB Inter, Dora Glass, Olimpia Oto Cam, SLR Glass, Uğurlu Oto Cam gibi sektörün önde gelen cam firmalarıyla iş birliği yapılıyor. Bu firmalar talebe ihale usulü teklif veriyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Enqura

■ EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu Dijital Acente

Bu platform karekod destekli kasko teklifleri, hasar bildirimleri, yol yardımı ve borç takibi gibi işlevleri içeriyor. Sigorta şirketleri ayrıca müşterilere sağlık ve wellness uygulamaları sunmak için EnNovate'i tercih ediyor. Mobil cihazlar, işleri zaman ve mekan kısıtlaması olmadan halletme olanağı sağlayarak hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Sigorta sektörü de hızla dijitalleşerek müşteri ihtiyaçlarına anında ce-



vap verme hedefi güdüyor. İşte Enqura da inovasyonla donatılan şirketlerin EnNovate gibi ürünler aracılığıyla acentelerin işlerini her yerde etkin bir şekilde yönetmelerine yardımcı olmasını amaçlıyor. EnNovate, acentelere hızlı çözümler sunarak müşterilerine yardımcı olmanın yanı sıra hızlı ve etkili hizmet sunmalarını da sağlıyor.

EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu Dijital Acente ürününün geliştirilmesi aşamasında, acentelerin iş süreçleri detaylı bir şekilde analiz edildi ve onlar için en uygun çözümler tasarlandı. Hem web hem de mobil uygulama versiyonları sunarak, acentelerin her an ve her yerden erişim sağlamaları sağlandı. Bu ürün, sigorta şirketlerinin sistemleriyle sorunsuz bir şekilde entegre edilmiş olup veri güvenliğini de en üst düzeyde sağlıyor.



YARIŞMA

Ürün düzenli olarak güncellenerek, yeni özellikler ekleniyor ve kullanıcı geri bildirimlerine büyük önem veriliyor. Ürünün geliştirilme sürecinde, sigorta sektörünün önde gelen markalarıyla sıkı iş birlikleri kuruldu. Groupama ve AXA gibi öncü firmalarla yapılan iş birlikleri ürünün kalitesini ve etkinliğini artırmada büyük rol oynadı. Groupama ile birlikte

hayata geçirilen AnkaCep uygulaması, acentelerin müşterilere kasko, trafik, sağlık, ferdi kaza, DASK ve konut sigortası teklifleri sunmasını ve poliçe bilgilerini anlık olarak görüntülemelerini mümkün kılıyor. AXA Acentem uygulaması da sağlık sigortası tekliflerinin yanı sıra bir dizi yenilikçi özelliği içeriyor ve acentelerin etkili hizmet sunmalarına yardımcı oluyor.

■ BRONZ SMART-i

■ Ray Sigorta

■ Konforlu Yolculuk Deneyimi



Türkiye’de ilk kez uygulanan Konforlu Yolculuk projesi, sigortalıların en sık kullandığı ikame araç hizmetine yönelik müşteri memnuniyetini etkileyen olumsuz faktörlere anında müdahale edebilmek amacıyla hayata geçirildi. Proje, sigortalının ikame araç hizmetine dair anlık geri bildirim döngüsü yaratarak müşteri memnuniyeti sağlayabilecek çözüm öne-

rileri sunmayı amaçlıyor. İkame araç teslimatı ve iadesi sırasında teslimatı yapan personelden araç donanımına, araç teslim süresinden çağrı merkezi değerlendirmesine kadar çeşitli başlıklarda yaşanan deneyime dair gönderilen SMS anketiyle sigortalı henüz deneyim sürecini tamamlanmadan olası memnuniyetsizlikleri önüyor. Sektörde memnuniyeti ölçen anketler süreç sonrası istatistik verilere işaret ederken Ray Sigorta’nın projesi, sürecin başında hizmetin kalitesini sorgulayarak olumsuzlukları en başında çözüyor. Anlık akan geri bildirim raporuna göre iletişim başlatılarak gerekli durumlarda araç değişimini, yıkama gibi aksiyonlarla katma değer yaratıyor.

YILIN EKİBİ



Neova Katılım Sigorta ve QNB Sigorta’nın temsilcileri, Yılın Ekibi ödülleri İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı’dan teslim aldı...

■ ALTIN SMART-I

■ Neova Katılım Sigorta

■ Teknoloji ve İnovasyon Ailesi



Neova Sigorta Teknoloji ve İnovasyon ekibi, şirketin dijital dönüşümünü gerçekleştirmek ve hızla gelişen teknolojiyle birlikte müşterilere sunulan hizmetleri aynı şekilde güncellemeyi amaç ediniyor. Bunu sağlamak için stratejisini üç temel ayak üzerine oturtmuş: Teknoloji, insan ve süreç.

Teknolojiyi üreten ve yöneten, süreçleri tasarlayan ve geliştiren insan temel odakları olurken, bununla birlikte hem nitelikli personel istihdamı sağlandı hem de organizasyonel yapı değiştirildi. 1 direktörlük ve 2 müdürlükten oluşan 15 kişilik ekip, Ağustos 2023'e gelindiğinde 1 genel müdür yardımcılığı, 1 direktörlük, 5 müdürlük ve 25 servisten oluşan 80 kişilik bir ekip haline gelmiş durumda.

Uygulama geliştirme, analiz, sistem alt yapı gibi temel birimlere ek olarak Ar-Ge ve İnovasyon, Yönetişim, Dijital Uygulamalar, Robotik Uygulamalar, Analitik Çözümler, Siber Güvenlik, İş Zekası ve Kurumsal Performans gibi yenilikçi birimler kuruldu. Ekip sayısının ve yetkinliğinin artmasıyla birlikte yenilikçi teknolojiler üzerine yapay zeka, makine öğ-

renmesi ve robotik süreç otomasyonu gibi konularda proje ve çalışmalara başlandı.

Ekibe dahil olan kişiler eğitim ve deneyimin yanında kişilik özellikleri de göz önünde bulundurularak titizlikle seçiliyor. Ayrıca Neova Kampüs adı verilen, üniversite 3 ve 4'üncü sınıf öğrencilerini kapsayan programla nitelikli insan kaynağı yetiştirilerek istihdam da sağlanıyor. Bu programla mezun olan 8 kişi tam zamanlı çalışmaya başladı.

Ekibin güncel teknolojileri takip ederek kendini geliştirmesini sağlamak amacıyla eğitimler, konferans katılımlarıyla 20'ün üzerinde sertifikanın desteklenmesi sağlandı. Ar-Ge personel teşviği kapsamında yüksek lisans, doktora eğitimleri ile proje fikir önerisi, makale, patent gibi teşvikler veriliyor. Ekibin motivasyonunu artırmak için doğum günü kutlamalarıyla hediyeler veriliyor, özel günlerde günün anlam ve önemine binaen çeşitli organizasyonlar yapılıyor, CIO ile bire bir sohbetler ediliyor, atıştırmalık dolabı, kahvaltı organizasyonları, çay-kahve sohbetleri, bahar şenlikleri ve yarışmalar gibi birçok organizasyon ve etkinlik düzenleniyor. Bu sayede ekip memnuniyeti artırılarak Ocak 2022'den sonra ekibe dahil olanlardan yalnızca 2 personel iş değişikliği yaptı.

Ekip sayısının ve yetkinliğinin artmasıyla birlikte Ar-Ge ve dijitalleşme projelerine ağırlık verildi, bu sayede şirket teknolojiye de kabul alarak sektörde bir ilk imza atmış oldu.

■ ALTIN SMART-I

■ QNB Sigorta

■ "Cigna Sigorta - QNB Sigorta Oldu!"



Cigna Sağlık Hayat ve Emeklilik, yeni yapılanması kapsamında 4 Haziran 2023 tarihinden itibaren QNB Sağlık Hayat Sigorta ve Emeklilik unvanıyla faaliyetlerini sürdürmeye başladı. Yeni marka ismine geçiş kapsamında hayata geçirilen "Cigna Sigorta - QNB Sigorta Oldu!" marka geçiş projesiyle şirketin tüm iç ve dış dokümanlarının ve araçlarının marka isminin kamuoyuna ve çalışanlara, duyuru tarihi olan 4 Haziran'a kadar yetiştirilmesi için yenilenmesi amaçlandı. Şubat 2023'ten itibaren Pazarlama İletişimi Ekibi liderliğinde şirketteki tüm departmanlar ve şirket paydaşlarıyla koordineli ve aynı anda ilerleyecek şekilde bir çalışma başlatıldı. Yeni markanın yeni görsel dünyasını ve kimliğini oluşturmak amacıyla ilk günden itibaren yoğun bir çalışma yürütüldü. Çalışanların kullandığı iç dokümanlar ve platformların yanı sıra müşteriye ulaşılan SMS, mailing, bülten

gönderimi, web sitesi ve mobil uygulama gibi araçların sadece 4 ayda tamamlanması hedefi konuldu.

Çalışanlar, müşteriler ve paydaşlar tarafından beğenilecek yeni marka kimliği süreci bir yandan sürdürülürken, diğer yandan bu çalışma için görevli olan iki kişilik sınırlı bir ekip tarafından, şirketin toplu halde bulunmayan 15 yıllık doküman arşivi, tüm departmanların koordineli çalışmasıyla ortaya kondu. Arşivdeki tüm dokümanlar kontrol edilerek yeniden gözden geçirildi, düzenlenmesi gerekenler belirlendi. Yaklaşık 4 ay gibi kısa bir sürede ortalama 1500'den fazla doküman yeni marka kimliğine göre yeniden tasarlanıp uygun metinlerle düzenlendi. Tüm bu dokümanlar basılmadan ve dijital olarak yayınlanmadan önce son kontrolleri gerçekleştirilerek revizeler yapıldı. Yanı sıra şirketin web sitesi, mobil uygulaması, iç iletişim platformları ve sistemleri, çalışan eğitim programları, QNB Sigorta'nın yüzde 100 iştiraki olduğu QNB Finansbank'ın web sitesi, mobil uygulama ve intranet ağında QNB Sigorta ile ilgili olan kısımlar yeniden tasarlandı. Ayrıca, QNB Sigorta adına yeni sosyal medya hesapları açılarak, görsel dünyası ve dili üzerine çalışmalar yapıldı.



YILIN INSURTECH'İ

■ ALTIN SMART-i

■ Lumnion

■ Lumnion Yapay Zeka Tabanlı Sigorta Fiyatlama Platformu



Lumnion'un yapay zeka tabanlı fiyatlama platformunda yeni nesil makine öğrenmesi algoritmaları kullanılıyor, aktüeryal risk modellemesinden saha fiyatlama yönetimi ve dış veriyle davranışsal fiyatlamaya kadar çalışan modüller bulunuyor. 4 modülden oluşan platform, sigorta şirketlerinin zorlandığı modelleme verisi hazırlığından makine öğrenmesinden gelen önerilerle modelleme yapma noktasına ve saha fiyatlama yönetimine kadar destek oluyor. Hem herkesin aşına olduğu GLM algoritması hem de bütün yeni gelişmiş makine öğrenmesi algoritmalarının aynı anda kullanılabildiği sektördeki tek platform konumunda.

Dünya genelinde yeni algoritmalar denense de “kara kutu” şeklinde çalışmaları için anlaşılama sorunu söz konusu. Lumnion, kendine ait bir yöntemle bu algoritma sonuçlarını açıklanabilir hale getirdi ve operasyonel olarak tüm sistemlerde rahatlıkla kullanılabilecek bir fiyatlama platformunu kurdu. Lumnion Yapay Zeka Tabanlı Sigorta Fiyatlama Platformu'nun farklılaştığı diğer bir konu da şirketlerin ana sistemleriyle entegre bir şekilde veriyi otomatik olarak alıp risk fiyatlamasında kullandıktan sonra yine ana sistemlerle entegre şekilde portföy performansı ve saha fiyatlamasını da yönetebilmesini sağlaması.

Lumnion fiyatlama platformuyla sigorta şirketleri veri hazırlığı, risk modellemesi ve tarife yönetimi yapabiliyor. Veri hazırlığı sürecinde sigorta şirketi üretim, hasar, müşteri ve diğer teknik verilerini platformun veri hazırlama modülüne sokuyor ve doğru aktüeryal hesaplamalarla modellenmek istenen ürünün geçmişe yönelik verisi otomatik olarak oluşuyor. Şirket verileri inceleyip tutarlılık testlerini yapıyor, doğru olduğuna karar verdiğinde modelleme verisini modelleme modülüne gönderiyor.



Yılın InsurTech'i seçilen Lumnion'un ödülü, şirketin kurucu ortağı ve CTO'su Eray Alpan'a, Smart-i Awards jüri üyesi ve Akıllı Yaşam Dergisi Yayın Danışmanı Abdullah Çetin tarafından takdim edildi...

Risk modellemesi sürecinde platformda bulunan öneri sistemleri ve yönlendirmelerle kullanıcı birçok algoritmayı deneyerek veriye göre en doğru modeli oluşturuyor. Matematiksel bir model olan bu çıktılar, şirketin ilgili ürünün ilgili döneminde önemli faktörler bazında risk katsayılarını gösteriyor. Kullanıcı, bu risk katsayılarını platformda hem sayılar hem dinamik grafiklerle inceleme fırsatı buluyor. Lumnion, uçtan uca tüm süreçte müşterilerine destek veriyor.

SMART-i AWARDS 2023 KAZANANLAR

Şirket	Proje - Ürün	Kategori	Ödül
Neova Katılım Sigorta	Pratik Portal	Dijital Dönüşüm	Bronz
Anadolu Hayat Emeklilik	AHE-Dijital BES	Dijital Dönüşüm	Gümüş
Payten	Payten Kesintisiz Tahsilat Projesi	Dijital Dönüşüm	Gümüş
Anadolu Sigorta	Dijital İz Projesi	Dijital Dönüşüm	Altın
Brandefense Bilişim	Brandefense 2.0	Dijital Dönüşüm	Altın
Tur Assist	Hasar Odaklı Asistans Hizmeti	Dijital Dönüşüm	Altın

Anadolu Hayat Emeklilik	Size Özel Gelecek Planlaması	En İnovatif Ürün	Bronz
Ana Sigorta	Tastamam Kasko	En İnovatif Ürün	Bronz
Sanction Scanner	360 Derece AML Compliance	En İnovatif Ürün	Bronz
Zurich Sigorta	Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Dijital Dönüşüm Projesi	En İnovatif Ürün	Bronz
Crede Danışmanlık ve Veri Servisleri	CredIS Acente Takip Platformu	En İnovatif Ürün	Gümüş
Türkiye Sigorta	Tek Yürek Bina ve Eşya Sigortası	En İnovatif Ürün	Gümüş
Affinitybox	Healthbox Sağlık Sigortacılığı Yönetim Sistemi	En İnovatif Ürün	Altın
Quick Finans	Police Prim Kredisi	En İnovatif Ürün	Altın

Sigortayeri	Sigortayeri.com	En İyi Tutundurma	Gümüş
-------------	-----------------	-------------------	-------

Koru Sigorta	Geleceğimizi KORUYoruz!	Sosyal Sorumluluk	Bronz
Anadolu Sigorta	Anadolu Sigorta Ormanın Gözleri	Sosyal Sorumluluk	Gümüş
AgeSA	Engelsiz Dijital Deneyim	Sosyal Sorumluluk	Altın
Türkiye Sigorta	Türkiye Sigorta Tek Yürek	Sosyal Sorumluluk	Altın

Enqura	EnNovate Dijital Sigortacılık Platformu Dijital Acente	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz
Ray Sigorta	Konforlu Yolculuk Deneyimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Bronz
Asseco SEE	ASEE 3D Destekli Secure IVR	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş
Koru Sigorta	Dijital Oto Cam Hasar Yönetimi	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Gümüş
AgeSA	BiİyilLig Yap!	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın
Anadolu Sigorta	Asistan Hizmeti - Çekici Optimizasyonu	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın
smartIQ Teknoloji	Yapay Zeka İle Değer Kaybı Çözümü	Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi	Altın

Neova Katılım Sigorta	Teknoloji ve İnovasyon Ailesi	Yılın Ekibi	Altın
QNB Sigorta	Cigna Sigorta - QNB Sigorta Oldu	Yılın Ekibi	Altın

Lumnion	Lumnion Yapay Zeka Tabanlı Sigorta Fiyatlama Platformu	Yılın InsurTech'i	Altın
---------	--	-------------------	-------



AXA'dan uzaktan muayeneli ilk dijital sağlık sigortası

AXA Sigorta - Koç Healthcare iş birliğiyle hastaneye gitmeden muayene olabilmeye hizmeti sunan "Dijital Sağlık Sigortası" hayata geçti. Poliçeyle birlikte hediye edilen "TytoCare" dijital muayene cihazıyla kulak, burun ve boğaz bölgesi uzaktan muayene edilip ateş, nabız ve kalp atışı ölçümleri yapılabilir...

AXA Sigorta ve Koç Healthcare iş birliği ile sağlık branşında sektörün ilk dijital sağlık sigortası hayata geçti.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve Koç Healthcare CEO'su Dr. Erhan Bulutcu'nun katılımıyla lansmanı yapılan "AXA Dijital Sağlık Sigortası", poliçeye dahil edilen dijital bir muayene cihazı yardımıyla sigortalılara diledikleri yerde, diledikleri zamanda hastaneye gitmeden tedavi olma olanağı sunuyor.

Bu ürünle sağlık alanında yeni bir döneme imza atan AXA Sigorta, sigortalı müşterilerine, yatarak tedavilerde anlaşmalı olduğu özel sağlık sigortası kapsamındaki tüm sağlık kurumlarında yerinde hizmet verirken, ayakta tedavilerde ise poliçenin yanında sunulan dijital muayene cihazıyla Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorlarıyla online görüşerek muayene olma fırsatı sunuyor.

AXA Dijital Sağlık Sigortası; yatarak tedavi, dijital ayakta tedavi, dijital muayene sonrası ilaç giderleri ve laboratuvar hizmetleri, isteğe bağlı dijital check-up ve ferdi kaza teminatlarını kapsıyor.



TYTOCARE HEDİYE

AXA Sigorta Dijital Sağlık Sigortası poliçe sahiplerine hediye olarak verilen TytoCare dijital muayene cihazıyla istenilen zaman ve yerde muayene olma fırsatı sunuluyor.

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile sigortalılar kalp, akciğer, kulak, burun ve boğaz rahatsızlıkları ile cilt sorunları için Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi bünyesinde yer alan doktorlardan uluslararası standartlarda muayene hizmeti alabiliyor. Doktorlar, TytoCare ile kulak, burun ve boğaz bölgesini uzaktan muayene edip, ateş, nabız ve kalp atışı ölçümleri yapabiliyor. Poliçe kapsamında standart 7/24 limitsiz aile hekimi muayenesi ile 24 adet pediatri ve dahiliye branşı uzman doktor muayeneleri bu cihaz aracılığıyla online gerçekleştirilebiliyor.

Poliçeye isteğe bağlı olarak dahil edilebilen ek teminatlarla cildiye, nöroloji, göz ve kardiyoloji de dahil olmak üzere, birçok branşta reçete yazımını da kapsayan tanı ve tedavi imkânı da söz konusu.

VERİLER E-NABIZ'A YÜKLENEBİLİYOR

Hizmet kapsamında doktorlar, teşhis süreci sonunda hastaya online reçete yazabiliyor, ayrıca hastanın sağlık verileri Sağlık Bakanlığı e-Nabız sistemine de entegre edilebiliyor. Bu yönüyle AXA Dijital Sağlık Sigortası'nın sunduğu dijital teşhis ve tedavi çözümü, özellikle salgın döneminde yaygınlaşan telefonla ya da online sağlık danışmanlığı alma hizmetlerinden ayrılıyor.

TytoCare dijital muayene cihazı, iki şirket arasındaki münhasırlık anlaşması gereği Türkiye'de 4 yıl boyunca sadece AXA sigortalılarına sunulan bir hediye olacak.



Bir 100 geçti, dahası gelecek

MAPFRE Sigorta olarak 75 yıldır ülkemize verdiğimiz değerin gururu yüzümüze yansiyorsa Cumhuriyet ilkelerinden aldığımız ilham sayesinde. Birlikte nice 100 yıllara...

Allianz Türkiye, BES fonları getirisinde lider

1 milyon katılımcıya hizmet veren Allianz Türkiye, 2023 yılının ilk 7 ayında BES fonları ağırlıklı getiri sıralamasında yüzde 50 oranıyla birinci olurken, devlet katkısı dahil fon tutarı da 105 milyar TL'ye ulaştı...

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre 2023 yılının ilk 7 ayında 8.2 milyonun üzerinde katılımcı, sistemin getirdiği cazip fırsatlardan yararlanarak birikim yapmaya devam ediyor. Sistemdeki katılımcıların devlet katkısı dahil fon tutarı 587.5 milyar TL'ye ulaştı. Allianz Türkiye, bu döneme dair EGM verilerine göre BES fonları ağırlıklı getiri sıralamasında yüzde 50 getiri oranıyla birinci oldu. Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketleri ile bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren Allianz Türkiye'nin devlet katkısı dahil fon tutarı ise 105 milyar TL'ye ulaştı. Allianz Türkiye, bireysel emeklilik alanında yenilikçi çözümleriyle yaklaşık 1 milyon katılımcıya hizmet sunuyor.

Bu başarıda Finansal Danışmanlık hizmeti kapsamında Allianz Yatırım Komitesi tarafından finansal gelişmelere göre güncellenen fon tavsiyeleri iletilmesinin katkısının büyük olduğunu dile getiren Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, şu bilgileri paylaştı:

"Bireysel emeklilik sistemini sadece çalışma döneminde değil emeklilik döneminde de önemli bir yatırım aracı olarak topluma fayda sağlayan bir konumda değerlendiriyoruz. Bireysel emeklilik alanında yenilikçi hizmetler sunuyor ve fon yönetimi



Tolga Gürkan

alanındaki başarılı performansımızla yıllardır fark yaratıyoruz. Mevcut katılımcılarımızın fon büyüklüklerini kendi doğru risk algılarına göre değerlendirdikten sonra fon seçimleriyle büyütterek sistemde daha uzun süreli kalmalarını sağlamaya odaklanıyoruz. Aldığımız aksiyonlarla sistemde devam eden müşterilerimizin birikimlerinin istikrarlı büyümelerine baktığımızda, stratejimizin ne kadar doğru olduğunu görüyoruz."

DÜNYA CEO'SU DEPREM BÖLGESİNDE

Allianz Grubu CEO'su Oliver Bäte, Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan ve UNICEF Almanya Yönetim Kurulu Başkanı Georg Graf Waldersee ile 6 Şubat depremlerinin ardından Kahramanmaraş'ta yeni öğretim yılına UNICEF desteğiyle başlayan okulu ve UNICEF'in aktif olduğu konteyner kenti ziyaret etti.

Bäte, "Allianz tarihinin en büyük yardım paketlerinden biri olan toplam 6 milyon Euro'luk katkımızın ardından bu ziyaret, misyonumuzu hakkıyla yerine getirdiğimize ve gerçekten önemli olana, yani Türkiye'deki mağdurların geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olmaya öncelik verdiğimizde dair güvenimi tazeledi. Türkiye Cumhuriyeti ve Allianz Türkiye'nin 100'üncü yıllarının gururunu paylaşmak üzere geldiğimiz Türkiye'de, depremin yarattığı derin yaraları cesurca sarmaya çalışan depremzedeleri ziyaret



Oliver Bäte

etmek ve içten desteğimizi paylaşmak istedik" dedi. Bölgedeki yardım çalışmalarını desteklemek amacıyla fon oluşturan Allianz Grubu, hatırlanacağı gibi depremde çocukların yaralarının sarılmasına destek olmak için UNICEF'e yaklaşık 1 milyon Euro aktarmıştı. Heyet, bölgedeki depremzedelere "geçmiş olsun" dileklerini ileterek UNICEF'in Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV) iş birliğiyle hayata geçirdiği çocuklara psikososyal destek aktivitelerini de gözlemleme imkânı buldu.

ARACINI DA CÜZDANINI DA KORUYAN KASKO!

HDI
SİGORTA

Hasarsızlık İndiriminin Korunması

Tamir Süresince İkâme Araç

Vale Hizmeti

Orijinal Yedek Parça

Check-up Hizmeti

Hızlı Destek Servisi

HDS KASKO

HDS Kasko size hem çok uygun koşullarla aracınıza kasko yaptırma fırsatı sağlıyor hem de vale hizmeti, orijinal yedek parça kullanımı, 2 yıl onarım garantisi, tamir süresince sınırsız ikâme araç hakkı, Hızlı Destek Servisi ayrıcalığı ve ilk hasarda hasarsızlık indiriminizi koruma gibi sayısız avantaj sunuyor.

Siz de kaskonuzu HDI Sigorta acentelerinde HDS Kasko ile yaptırın, kafanız da cebiniz de rahat etsin!

Vale hizmeti İstanbul ilinde geçerlidir.

0850 222 8 434 | hdisigorta.com.tr

Aksigorta'dan sıra dışı bir elektrikli araç sigortası: **e-kasko**

Aksigorta'nın sadece elektrikli araç müşterilerine özel geliştirdiği yeni ürünü e-kasko; yanlış şarj dolumundan şarj ekipmanlarının çalınmasına, pil güvencesinden yerinde şarj hizmetine ve e-şarj hizmetinde yüzde 10 indirim kadar birçok güvence ve avantaj sağlıyor...

Yeni nesil sigortacılık anlayışı doğrultusunda sürdürülebilir çözümler üreten Aksigorta, Türkiye'de bir ilke daha inşa atarak sadece elektrikli araçlar için tasarlanmış ilk ve en kapsamlı kasko poliçesini hayata geçirdi.

Sayıları hızla artan elektrikli araç kullanıcılarının kendisini güvende hissettiği yeni bir ürün sunan Aksigorta, e-kasko ile elektrikli araç sahiplerine özel sayısız güvence sunuyor. e-kasko sahipleri, yanlış şarj dolumu, aracın tamir olacağı servise mesafe sınırsız çekim, şarj ekipmanlarının çalınması, pil güvencesi ve şarj bitimine karşı destek gibi sadece e-kasko'da bulunan pek çok teminat seçeneğine sahip olacak. Aynı zamanda Aksigorta müşterileri e-şarj hizmetinde yüzde 10 indirim avantajı da elde edecek.

Elektrikli araç kullanıcılarının en büyük kabuslarından biri olan şarj bitmesiyle yolda kalma sorununa da bu poliçe içerisinde güvence tanımlandı. Kullanıcıların bu tedirginliğini e-kasko ile ortadan kaldıran Aksigorta, aracın sürüş esnasında şarjının bitmesi durumunda İstanbul ili özelinde yerinde şarj hizmeti sağlıyor.

MÜŞTERİ İÇGÖRÜLERİYLE TASARLANDI

Geleceğin teknolojilerine uygun çözümler geliştirdiklerinin altını çizen Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran,



Tolga Tezbaşaran

e-kasko'nun çıkış noktasını ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:

"Türkiye'de elektrikli araçlara yönelik ilgi giderek artıyor. Açıklanan son verilere göre, 2023 yılının ilk çeyreğinde elektrikli araç satışlarında yüzde 251 artış oldu. Elektrikli araç kategorisi, özellikle ülkemizde çok yeni ve hızlı geliyor. Bu kategoriye dair ihtiyaçlar, beklentiler henüz tam olarak belirginleşmiş değil. Aksigorta olarak biz de hem bu ekosistemi oluşturan paydaşlar hem de müşterilerimizi dinleyerek beklenti ve ihtiyaçları belirledik. Bu doğrultuda, kapsamlı bir elektrikli araç güvence paketi olan e-kasko'yu oluşturduk. Müşteri içgörülerleriyle tasarlanan e-kasko, değişen müşteri trendlerini ve geleceğin teknolojilerini kapsamının yanı sıra bizim sürdürülebilirlik vizyonumuzla da oldukça uyuyor."

HER POLİÇE KARŞILIĞI 1 FIDAN

e-kasko poliçesi yaptıran müşterilerimiz adına Ege Orman Vakfı aracılığıyla fidan dikerek de onların karbon ayak izini azaltma çalışmalarına destek olacağız. Sürdürülebilirlik bakış açımızla faaliyet gösterdiğimiz toplumun kalkınması, refahı ve daha iyi bir yaşama erişmesi için program ve projeler tasarlayarak, ekonomik büyümeyi desteklemek için olumlu etki yaratmaya aracı olacak farklı branşlardaki ürünlerimizle de yeni avantaj ve hizmetlerle sürdürülebilirliğe katkı sağlamaya devam edeceğiz."





AXA SİGORTA



KOÇ HEALTHCARE

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile

Dilediğiniz Zaman Dilediğiniz Yerde Kapsamlı Doktor Muayenesi

Koç Healthcare bünyesinde yer alan Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi doktorları ile uluslararası standartlarda yeni nesil dijital sağlık çözümleri dilediğiniz zaman, dilediğiniz yerde sizinle. AXA Sigorta'nın yüksek kaliteli, her yerden erişilebilir yeni nesil dijital sağlık çözümleri; limitsiz yatarak tedavi ayrıcalıklarıyla!

AXA Dijital Sağlık Sigortası ile
reçetenizi almak da bir o kadar kolay!

♥ E-Nabız Entegrasyonu

📄 Online Reçete



Dijital Ayakta Tedavi Teminatları
Dijital Muayene Cihazı



Detaylı bilgi ve
hızlı teklif almak için
web sitemizi ziyaret
edebilirsiniz.

axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri

Yeni Nesil
Sağlık Sigortası

Türkiye'de
İLK ve TEK

Döngüsel ekonomiye destek: Yenilenmiş araç ve cihaz sigortası

BNP Paribas Cardif, “ikinci el” olarak ifade edilen ancak sertifikalı olarak yenilenmiş araçlar ve cihazlar için sunduğu sigorta çözümü ve garanti uzatma hizmetiyle döngüsel ekonomiyi destekliyor...

Atık kavramını büyük ölçüde ortadan kaldıran döngüsel ekonomi modeli, ürünlerin yaşam döngüsünü uzatıyor. Ürünleri onararak, yenileyerek ve geri dönüştürerek mümkün olduğu kadar uzun süreli olacak şekilde kullanmanın hedeflendiği bu model, aynı zamanda israfı da en aza indirerek hem doğaya hem de ekonomiye maksimum katkı sağlıyor.

BNP Paribas Cardif de bu modeli destekleyen sigorta şirketlerinin başında geliyor. Yenilenmiş araç satın alanlar Cardif’in “uzatılmış garanti” çözümünden yararlanırken; yenilenmiş telefon, tablet, televizyon, akıllı saat gibi elektronik cihazları satın alanlar da cihaz koruma sigortasıyla cihazlarını güvence altına alıyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı Uğur Kırçal, “Hem yürüttüğümüz iş modeli hem de benimsediğimiz ilkeler ve uyguladığımız politikalar kapsamında yoksulluğun sona erdirilmesi, çevrenin korunması, iklim krizine karşı önlem alınması, refahın adil paylaşımı ve barış hedefleyen sürdürülebilir kalkınma amaçlarına uygun hareket ediyor ve işimizi yaparken bu odak çerçevesinde olmaya özen gösteriyoruz” diyor.

CİHAZ KORUMA SİGORTASI

Kırçal, cihaz koruma sigortasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “BNP Paribas Cardif’in anlaşmalı olduğu iş ortaklarından sertifikalı olarak yenilenmiş elektronik cihaz satın alanların yararlanabildiği bu yenilikçi çözümümüz, yeniden ekonomiye kazandırılmış elektronik ürünleri kaza sonucu oluşan hasarlar, elektrik hasar-



ları, sıvı teması sonucu oluşan hasarlar ve hırsızlık gibi risklere karşı koruma altına alıyor. Poliçe sahipleri, teminatlar kapsamında oluşabilecek bir hasar durumunda BNP Paribas Cardif’in müşteri iletişim merkezine telefonla ulaşarak hasar kaydı oluşturarak, hasarlı cihazlarını gerekli evraklarla birlikte satın aldıkları mağazaya güvenle teslim ediyor. Sigortalı cihazlar, en kısa zamanda uzman teknik ekip tarafından inceleniyor ve anlaşmalı yetkili servisler tarafından ücretsiz olarak onararak poliçe sahibine ulaştırılıyor. Teminatlar kapsamında onarımın mümkün olmadığı durumlarda ise poliçede yer alan muafiyet oranları çerçevesinde, müşterilerimizin geri ödemeleri yapılıyor.”

UZATILMIŞ GARANTİ

Uğur Kırçal, “uzatılmış garanti” hizmetinin kapsamını da şöyle anlatıyor: “Anlaşmalı olduğumuz iş ortaklarımızdan yenilenmiş araç satın alanlar uzatılmış garantiden faydalanabiliyor. Bu çözümümüz aracının garanti süresini uzatarak finansal kaygılardan uzaklaşmak isteyen tüm araç sahiplerine hitap ediyor. Üretici garantisi bittikten sonra devreye giren hizmet, kapsam dâhilindeki yedek parçaların arızalanması durumunda poliçe özel şartları kapsamında araçları koruyor. Böylelikle, bütçelerini koruma altına almak isteyen araç sahipleri, teminat dâhilindeki onarımlarını uzatılmış garanti kapsamında yaptırabiliyor.”



Uğur Kırçal

Doğa sigorta

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**Konut Paket Sigortası'na Özel
Konut Bakım Planı ile Yılda Bir Kez
Bu Hizmetlerden Faydalanabilirsiniz.**

 www.dogasigorta.com

 **0 850 811 51 00**

 Hemen indirin
App Store

 Hemen indirin
Google play

Bina tamamlama sigortası OVP'ye girdi, sırada "bakanlık dönüşümü" var



Afetlere hazırlık kapsamında, bina tamamlama sigortası Orta Vadeli Program'a dahil edildi. Ancak, maketten konut alımı için geliştirilen bu sigortanın kentsel dönüşümde de uygulanabilmesi için acil bir düzenleme gerekiyor...

3 yıllık Orta Vadeli Program'ın (OVP) 2024-2026 dönemine bina tamamlama sigortası da girdi. Buna göre, bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülecek. Sigortanın oto denetim rolü hayata geçirilerek inşaat kalitesinin yükseltilmesini teminen yapı denetim sürecinde yer alan kişi ve kuruluşların mesleki sorumluluk sigortası ve yapı müteahhitle-
rinin yapı sorumluluk sigortası yaygınlaştırılacak.

"SORUMLULUK, SİGORTA ŞİRKETİNDE"

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, afetlere hazırlık anlamında, özellikle bina tamamlama sigortasının OVP'de yer almasını memnuniyetle karşıladıklarını vurguluyor ve konunun önemine şöyle dikkat çekiyor:

"Projeden konut almanın ya da arsa karşılığı konut sahibi olmanın en büyük risklerinden biri, binanın veya projenin tamamlanmaması. Bu gibi endişeler yaşamamak için satın alma işleminden önce müteahhitten o bina için bina tamamlama sigortası istenirse tüm bu endişeler yersiz hale gelir. Bina tamamlama sigortasıyla sigorta şirketi, sigortalayacağı inşaat şirketinin mali yapısını, tecrübelerini inceleyecek. Sigortacı inşaat şirketini riskli görür, projeyi bitiremeyeceğine karar verirse sigorta yapmayacak ya da ek teminatlar isteyecek. Riskli görmezse bina tamamlama sigortasını yapacak. İnşaat süresi içinde şirket, sigortacıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmez, mali yapısını bozacak girişimler içinde bulunur ya da eksik malzeme kullanımı gibi yollara saparsa sigorta şirketi söz-

leşmeyi sona erdirecek ve bunu da yetkili kurumlara bildirecek. İnşaat süresi içinde müteahhit iflas eder, konutları sahiplerine teslim edemezse devreye sigorta şirketi girecek, konut için o tarihe kadar ödenen tüm bedeli tüketiciye ödeyecek ya da sigorta şirketi inşaatın tamamlanmasını sağlayacak, tüketiciye konutu teslim edecek."

"İKİ DÜZENLEMAYLA ENGELLER KALKACAK"

Bina tamamlama sigortasının 2018'den beri uygulandığını hatırlatan Yaşar, uygulamadaki sıkıntıların giderilmesi için atılması gereken adımı da şöyle ifade ediyor:

"Bu sigorta Ticaret Bakanlığı kapsamında geliştirildi ve maketten konut satışına yönelik uygulamaya alındı. Şimdi ise gündemde kentsel dönüşüm var. Kentsel dönüşüm Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın konusu. Bakanlık da bina tamamlama sigortasının kullanılabilmesi için düzenleme beklentisi içinde. Bu konuda Türkiye Sigorta Birliği, SEDDK ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile ortaklaşa yürütülen çalışmalar tamamlanmak üzere. Sanıyorum kısa süre içerisinde SEDDK düzenlemelerini tamamlayarak bir paket halinde taslağı görüşe açacak. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın beklediği düzenlemeler yapılacak ve önündeki engeller kalkacak. Bir engel de bankalar karşısında haksız rekabete uğramamak adına kefalet ve bina tamamlama kefalet sigortalarında alınacak ipotek ve rehinler için vergi ve harç istisnası getirilmesi. Sanıyorum bu iki düzenleme yapıldığında bina tamamlama sigortasının önünde engel kalmayacak."



Ahmet Yaşar



NEOVA KASKO SİGORTASI VARSA HAYATINIZ YARI YOLDA KALMAZ!

*Aman,
ihmal
etmeyin.*

NEOVA
SİGORTA

Ray Sigorta'ya "Yenilikçi Müşteri Deneyimi" ödülü

Ray Sigorta, Ray360 çatısı altında Mondial Assistance iş birliğiyle hayata geçirdiği ikame araç hizmetine yeni yaklaşımıyla Smart-i Awards'ta "Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi" kategorisinde ödüllendirildi...

Ray Sigorta, Ray360 çatısı altında hayata geçirdiği projesiyle, oto sigortalarda müşterilerin en sık kullandığı ikame araç hizmeti konusuna farklı bir yaklaşım getirerek Smart-i Awards'tan ödülle döndü. Türkiye'de bir ilk olan ve Mondial Assistance iş birliğiyle hayata geçirilen proje, sigortalılara ikame araç teslimatı ve iadesi sırasında anlık gönderilen anket aracılığıyla, yaşanan deneyimin tüm aşamalarıyla değerlendirilmesini sağlıyor. Gerçek zamanlı akan geribildirim raporları sayesinde, sigortalılarla hemen iletişime geçerek henüz deneyim süreci tamamlanmadan müşteri memnuniyeti sağlanıyor.

Alınan hizmet sonrası ölçümleme yerine hizmet esnasında müşteri memnuniyetini ölçerek fark yarattıklarını vurgulayan Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, projeye ilgili şu bilgileri paylaştı:

"Ray Sigorta olarak müşterilerimize en iyi deneyimi sunmayı oldukça önemsiyoruz. Yakın zamanda müşteri deneyimini iyileştirmeye ve mükemmelleştirmeye yönelik çalışmalarımızı Ray360 çatısı altında topladık. Ray360, müşteri deneyimi dizaynı, gizli müşteri analizi, memnuniyet ölçümü ve şikâyet yönetimi gibi rasyonel çözümleri kullanarak müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyor. Müşterimizin hayatını kolaylaştırmayı odağımıza alarak yaptığımız çalışmalar sonucu, yaşanabilecek olası bir memnuniyetsizliğe anlık çözüm sunmanın etkili bir yöntem olduğuna inanıyoruz. İş ortağımız Mondial Assistance ile ikame araç deneyimini üst seviyeye taşımak için bir proje hayata geçirdik. Sektörde ilk olan projemizde, kısa anketimiz aracılığıyla, müşterilerimiz ikame araç teslimi sırasında, teslimatı yapan personelden araç donatı-

nımına kadar farklı konu başlıklarında yaşadıkları deneyimi değerlendirebiliyorlar. Böylece memnuniyetsizlik durumunda konuya anında müdahale edip yaşadıkları tecrübeye iyileştirme yapıyoruz. Bu yıl 'İnovatif Dönüşüm' temasıyla düzenlenen Smart-i Awards'ta finale kalan projemiz 'Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi' kategorisinde ödül kazandı. Bu projenin sektörümüze yön vereceğinden kuşkuymuz yok. Müşteri deneyimi konusunda aldığımız geri dönüşler ve ödülllerimiz doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Ray Sigorta olarak kusursuz müşteri deneyimini yaşatmak adına projeler üretmeye ve bu alana yatırım yapmaya devam edeceğiz."



Smart Awards jüri üyesi ve Doğan Sigorta Brokerlik CEO'su Selcan Gür, Ray Sigorta'nın ödülünü, şirketin Müşteri Hizmetleri ve Şikâyet Yönetimi Müdürü Özge Aydın Saka'ya takdim etti...

nımına kadar farklı konu başlıklarında yaşadıkları deneyimi değerlendirebiliyorlar. Böylece memnuniyetsizlik durumunda konuya anında müdahale edip yaşadıkları tecrübeye iyileştirme yapıyoruz. Bu yıl 'İnovatif Dönüşüm' temasıyla düzenlenen Smart-i Awards'ta finale kalan projemiz 'Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi' kategorisinde ödül kazandı. Bu projenin sektörümüze yön vereceğinden kuşkuymuz yok. Müşteri deneyimi konusunda aldığımız geri dönüşler ve ödülllerimiz doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Ray Sigorta olarak kusursuz müşteri deneyimini yaşatmak adına projeler üretmeye ve bu alana yatırım yapmaya devam edeceğiz."

"İKAME ARAÇ TALEPLERİNİN YÜZDE 80'İNİ İLK 24 SAATTE KARŞILIYORUZ"

Koray Erdoğan, sigortalılar tarafından yanıtlanan gerçek zamanlı anket sonuçları doğrultusunda hızlıca aksiyon aldıklarını belirterek, "İkame araç taleplerinin yüzde 80'ini ilk 24 saat içinde karşılıyoruz. Anlık geri bildirimler sayesinde de iş ortaklarımız vasıtasıyla verilen hizmetin, kalite kriterlerimize uygunluğunu hızlı bir şekilde denetleme fırsatımız oluyor. Hizmetlerimizin müşteri değerlendirmeleri ve memnuniyet skorumuza olumlu etkilerini görmek bizim de motivasyonumuzu artırıyor" dedi.



Koray Erdoğan

Hem kapsamlı hem de hesaplı Türkiye Sigorta Avantajlı Kasko!

Anlaşmalı özel servis ağı, geniş teminat seçenekleriyle Türkiye Sigorta Avantajlı Kasko, hem kapsamlı hem de hesaplı!



✓
**UYGUN
FİYAT**

✓
GENİŞ
ANLAŞMALI
**ÖZEL
SERVİS
AĞI**

✓
ÜCRETSİZ
**ÇEKİCİ
HİZMETİ**

✓
ÜCRETSİZ
**İKAME
ARAÇ***

Avantajlı Kasko için anlaşmalı bankalarımıza ya da acentelerimize başvurunuz.

*Poliçede yazılı koşullar ve limitler çerçevesinde (yılda 2 defa) yararlanılabilir.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

2 bin **Togg** kullanıcısı **DOĞA Sigorta**'yı tercih etti

Doğa Sigorta, doğayı koruma misyonu doğrultusunda elektrikli araçlara güvence sağlıyor. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak hazırladıkları kaskoda 2 bini aşan poliçe düzenlediklerini açıkladı...

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmak ve daha yeşil bir gelecek oluşturmak amacıyla çevreye duyarlı araç kullanımındaki artışın sigortacılığa yansımalarını değerlendirdi. "Sigortacılık açısından bakıldığında şahıs kullanımlı araçlardan sürücüsüz araçlara geçiş yapılmasının hasar frekansında da ciddi bir düşüş yaratması öngörülebiliyor" diyen Kırmızı, mevcut oto sigortalarında bir kaza durumunda sürücüdeki kusur dikkate alınırken, sürücüsüz araç kullanımı sırasında olası kazalarda araç üreticisinin kusurlu bulunmasının da söz konusu olabileceğine dikkat çekti.

Kırmızı, çevre dostu sigorta ürünlerinin sürdürülebilirliği katkısına da vurgu yaptı ve bu konuda farkındalık oluşturmak, sürdürülebilir çevreye hizmet edecek ürünler ortaya koymak amacıyla elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri riskleri teminat altına alan "Doğa'l Kasko" ürününü 2 yıl önce devreye aldıklarını hatırlattı.

TOGG İŞ BİRLİĞİYLE 2 BİN POLİÇE KESİLDİ

Nihat Kırmızı, sektörde ses getiren Togg iş birliği hakkında da şu bilgileri paylaştı: "Türkiye'nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası Togg ile bize gurur veren bir iş birliği-



ne imza attık. Togg T10X kullanıcılarının akıllı cihazlarına özel olarak hazırladığımız ayrıcalıklı bir kasko sigortası geliştirdik. Bu ürün, Doğa Sigorta'nın gelişmiş sigorta hizmet ve çözümlerinin çağdaş bir yansıması olarak Togg T10X kullanıcılarına özel kapsamlı, kaliteli hizmet güvencesi ve ayrıcalıklı teminatlarla tasarlandı. Uçtan uca dijital çözümler sunduğumuz ürünümüz, Togg ile yapılan ayrıcalıklı iş birliğiyle akıllı cihazın en önemli parçası olan batarya ünitesini muafiyetsiz olarak teminat altına alıyor ve akıllı cihazdan alınan geri bildirimlerle kullanıcı odaklı kişiselleştirilebilir özellikler sunuyor. Son derece kapsamlı ve özenli bir sürecin ardından kullanıma sunduğumuz ürün, doğayı korumak adına elektrikli araçlara verdiğimiz destek ve güvenenin bir başka yansıması oldu. Ayrıca dijitalleşmeye verdiğimiz önemin de bir neticesi. Çok kısa bir sürede 2 bin adedi aşan poliçe düzenlendiğini duyurmaktan da ayrıca sevinçliyiz."

TARSİM'LE ADANA'DA TARIM SİĞORTASI TOPLANTISI

Doğa Sigorta ve TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) iş birliği çerçevesinde Adana'da bölge acentelerine özel tarım sigortaları bilgilendirme ve sohbet toplantısı düzenlendi. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpinar, acentelerin yoğun ilgi gösterdiği toplantıda tarım sigortalarına ve tarımın gelişimine verdiklerini önemin altını çizdi. TARSİM Genel Müdürü Bekir Engürülü de tarım sigortalarının dünyada ve ülkemizde gelişimine değindi. Engürülü, TARSİM'i bir işletmenin tüm risklerini sigortalayabilir özelliğe getirmek için çaba sarf edeceklerini ve bunun altyapısını kurmaya çalışacaklarını belirtti.



Bizim sözümüz sizin senediniz

AREX Kefalet Senedi



Türk Nippon'un KOBİ paketi zenginleşiyor

Türk Nippon Sigorta, KOBİ'lere özel avantajlar içeren sigorta paketini daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı hale getiriyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırıp otorizasyon aşamalarını azaltacak aksiyonlar da alıyoruz" diyor...

Türk Nippon Sigorta, "KOBİ Paket" ürünüyle küçük ve orta ölçekli işletmeler için önemli güvenceler sağlıyor. Yeni klozlarla zenginleştirilen ürün, işyerlerini koruma altına alıyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Müşteri ihtiyaçlarına odaklanmış ürünler sunmak en önemli önceliğimiz. Geniş ve kapsamlı paketlerle işletmeler için yangın, deprem, hırsızlık, toprak kayması, sel ve su baskını, grev, terör, fırtına, kâr kaybı gibi teminatlar sunuyoruz. Ayrıca üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, makine kırılması, elektronik cihaz gibi birçok riske karşı da koruma sağlıyoruz" diyor.

Pamukçu, tüm bunların yanı sıra işyeri sigortası ürünleriyle beraber asistans hizmetleri de sunduklarını hatırlatıyor. Türk Nippon Sigorta, asistans hizmetleri kapsamında tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi işyerleri için sorun



Dr. E. Baturalp Pamukçu



olabilecek konularda destek vererek müşterilerinin kendisini güvende hissetmesini sağlamayı amaçlıyor.

DAHA YALIN OLACAK

Pamukçu, KOBİ Paket ürününde yapmaya hazırlandıkları yenilikleri de şu şekilde anlatıyor: "KOBİ Paket ürünümüzün yapısıyla ilgili alı bazı değişiklikler yapmak için çalışmalar yapıyoruz. Ürünümüzü daha anlaşılabilir, yalın ve kapsamlı olmasını hedefleyerek acentelerimizin ürün yetki girişlerini ve faaliyet konularını artırarak, otorizasyon adetlerini azaltacak aksiyonlar almayı planlıyoruz. Müşteri tarafında ise ürün paketi teminat limiti ve ek teminat limitlerinin artırarak maksimum fayda sağlamayı hedefliyoruz."

“Cesur Yeni Dünya”

yaratıcılığın izi her yerde...

Finans dünyasında iz bırakan projeler
PSM AWARDS'ta yarışıyor!

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje Uygulama Dönemi

01.01.2022 | 29.10.2023

Başvuru Dönemi

01.09.2023 | 03.11.2023

Finalistlerin Açıklanması

6 Aralık 2023

Ödül Töreni

20 Aralık 2023

İş Bankası, İş Kuleleri Oditoryumu



ANA SPONSOR

TÖDEB

Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği

PLATİN SPONSORLAR

 **bankpozitif**

 **PayFix**

AYRINTILI BİLGİ ve BAŞVURMAK İÇİN
psmawards.com | psm@psmmag.com

PSM
AWARDS

“Şimdi yapmak istediklerimizi *hayata geçirme zamanı*”



Sigorta sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 14 Eylül 2023 tarihinde yapılan olağanüstü genel kurul toplantısında Uğur Gülen başkan seçildi. Aksigorta Genel Müdürü Gülen, Nisan 2024'te yapılacak TSB Genel Kurulu'na kadar bu görevi sürdürecektir.

Açılış konuşmasını SEDDK Başkanı Mehmet Akif Eroğlu'nun yaptığı kurulda önceki başkan Atilla Benli'ye plakettini Başkan Vekili Taylan Türkölmez takdim etti.

Konuşmasında Türkiye ekonomisine paralel olarak sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin de büyüdüğünü hatırlatan Eroğlu, bilançolardaki pozitif imenin ilerleyen dönemlerde de görüleceğini öngördü. Bunu sağlarken piyasa disiplininin ödün vermeden, yerinde denetimlerle kurallara uygun şekilde ilerleneceğini ifade etti.

Orta Vadeli Program'a giren zorunlu afet sigortasına da değinen Eroğlu, değişecek sistemle artan risklere karşı sigortalıların korunacağı bir döneme geçileceğini vurguladı. SEDDK Başka-

Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni Başkanı Uğur Gülen, seçim sonrası yaptığı açıklamada sigortacılığı yeniden konumlandırmak için yoğun bir çalışma yürüteceklerini açıkladı. Gülen, “Şimdi yapacaklarımızı, yapmak istediklerimizi hayata geçirme vaktidir” dedi...

nı ayrıca, tamamlayıcı emeklilik sistemi üzerinde titizlikle çalışıldığını belirtti ve bu sistemin de BES kadar başarılı olacağına inancını dile getirdi.

Atilla Benli ise veda konuşmasında zorlu geçen son birkaç yıla vurgu yaptı: “4 yıldır salgın, seller, yangınlar ve yüzyılın afeti depremlerin yaşandığı, emsali olmayan bir dönemde şirketlerimizi yönettik ve büyümümüzü ispatladık. Bundan sonrasında sektörümüzü daha da ileriye götüreceğine yürekten inandığım yeni başkanımıza ve yönetim kuruluna başarılar diliyorum.”

ÜÇ ADAY YARIŞTI

Açılış konuşmalarının ardından başkan adayları Adnan Süphanoglu, Murat Büyükkalebi ve Uğur Gülen söz alarak katılımcılara hitap ettiler. Sonrasında geçilen oylamaya toplam 74 delegenin 66'sı katıldı. Geçerli oy sayısı 63 olan seçimde Gülen 55, Büyükkalebi 6, Süphanoglu da 2 oy aldı.

HAYAT DIŞI KOMİTEYE YENİ İSİM

TSB Olağanüstü Genel Kurulu'nda Uğur Gülen'in başkan seçilmesiyle boşalan TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi üyeliği için de seçime gidildi. Komitenin yeni üyesi Neova Sigorta Genel Müdürü Neslihan Necipoğlu oldu.

“SİGORTACILIĞI YENİDEN KONUMLANDIRACAĞIZ”

Sektörümüz; aracilar, yerli ve yabancı reasürörler, hasar tamircileri, avukatlar, hasar araciları, düzenleyici kurumlar, müşteriler, yerli ve yabancı ortaklardan oluşan devasa bir ekosistemin ağırlık merkezi, temel direğidir. Sektörümüzün sürdürülebilirliğini sağlamak ve söz konusu ekosistemden verdiği katkıya karşılık hak ettiği değeri, payı alabilmesi hayati önemdedir. TSB'nin amacı, aslında tam olarak bunu güvence altına almaktır. O nedenle sigortacılığı yeniden konumlandırmak için birlik olarak yoğun bir çalışma yürüteceğiz. Şimdi yapacaklarımızı, yapmak istediklerimizi hayata geçirme vaktidir. En kısa zamanda birliğimizin organlarıyla birlikte icraatlarımıza başlayacağız. Teveccühünüz için hepinize çok teşekkür ediyorum. İyi ki varsınız; umuyorum bundan sonra daha sık birlikte olacağız.





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Anadolu Sigorta'dan Elektrikli Araç Kasko Sigortası

Aracınızın şarjı yolda biterse,
en yakın şarj istasyonuna sınırsız çekim hizmeti
Elektrikli Araç Kasko Sigortası'nda.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

Elektrikli Araç Kasko Sigortası kapsamında aracın şarjının tamamen tükenmesi nedeniyle yolda kalınması durumunda yalnızca %100 elektrikli araçlar için poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere limitsiz olarak en yakın şarj istasyonuna çekilmesi hizmeti sunulmaktadır. Hibrit araçlar için yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi hizmeti limitsiz değildir, poliçe vade tarih aralığı ile sınırlı olmak üzere ve poliçede belirtilen limit dahilinde hizmet verilmektedir. Elektrikli Araç Kasko Sigortası hakkında detaylı bilgilere www.anadolusigorta.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.