

Sompo Sigorta 2022'de de dijitalleşmeye ağırlık verecek

Son yıllarda her alanda etkilerini gördüğümüz dijitalleşme, sigorta sektörünü de dönüştürüyor. İnovatif ve rekabetçi yaklaşımıyla sektörün öncü şirketleri arasında yer alan Sompo Sigorta, dijital dönüşüme ağırlık vererek tüm iş süreçlerinde teknolojinin sınırsız imkânlarını en üst seviyede hayata geçirmeyi hedefliyor.

Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren sigorta sektöründeki dönüşümle ilgili olarak "Müşterilerimize doğru yerde ve doğru zamanda önerilerde bulunarak onların risklerini minimize etme yaklaşımı ile teknolojinin kullanımını benimsemeliyiz. Çalışanların katma değerli görevlere daha çok odaklanabilmesi için yapay zekâ ve makine öğrenmesi gibi teknolojilerin kullanımı artacak. Kısaca, önümüzdeki yıllarda daha fazla sigortacı dijital dönüşüm çabalarını artıracak ve eski sistemlerini modernize edecek" dedi.

GELİŞMİŞ TEKNOLOJİLERLE RİSKLER MİNİMİZE EDİLİYOR

Sigortalıların özellikle mobil cihazlar aracılığıyla dijital hizmetlerden yararlanmak istediğini ve aynı zamanda gerçek bir insan etkileşimine de ihtiyaç duyduklarını belirten Beceren, "Bu kapsamda Konut Hasarları departmanımız iki ayrı yöntem kullanıyor. Dijital Kameralı Ekspertiz Uygulaması ile sigortalıların konut içerisinde gerçekleşen hasarlarını, müşterilerimizi eksper için bekletmeden canlı video görüşmesi üzerinden inceliyoruz. Ayrıca bu süreçte gerekli olan bilgi/belgeleri WhatsApp Business uygulama programlama ara yüzü (API) teknolojisini kullanarak müşterilerimizden temin ediyor, böylece hasar sürecini müşterilerimizi yormadan hızlı bir şekilde sonuca ulaştırıyoruz" diye konuştu.

'VERİ ANALİTİĞİ BÜYÜK ÖNEM KAZANACAK'

Pandemi sürecinde sağlıklı yaşam anlayışının insanların hayatını yönettiğinin tekrar ortaya çıktığını söyleyen Beceren,

şöyle devam etti: "Sağlık teknolojisi (healthtech) uygulamaları ve iş modellerinin bu süreç sonrasında hayatımıza daha çok gireceğini ve özellikle veri analitiğinin büyük önem kazanacağını düşünüyoruz. Müşterilerin kullanılmasına izin verdiği sağlık verilerinin analiz edilmesi sayısında sigorta şirketleri, kişilere özel verdikleri hizmetleri zenginleştirileceklerdir. Veri Analitiği aynı zamanda gelecekteki ürün geliştirme faaliyetleri için de düzenli veri/bilgi kaynağı olarak bize yardımcı olacaktır. İlerleyen yıllarda sigortalıların sigortalılar arasındaki ilişki işlemsel olmaktan çıkıp partnerlik ilişkisine dönüşecektir." Günümüzde müşteri deneyiminin her zamankinden daha önemli olduğunu söyleyen Beceren, "Servis sağlayıcılar, müşteri deneyimi yarışını kazanmak ve rakiplerinden farklılaşmak için en son teknolojilerden yararlanmalı. Biz de Sompo Sigorta olarak girişimcilik ekosistemi içerisinde yer alan girişimlerle iş birliği yapıyoruz. Örneğin yakın zamanda; girişimcilik ekosisteminden bir çözüm ortağımızın geliştirdiği canlı destek (chatbot/livechat) platformumuzu yayına alacağız. Bu sayede sigortalılarımız aradıkları çözümü müşteri temsilcisinin

yardımına minimum derecede ihtiyaç duyarak, self servis bir şekilde daha hızlı bulabilecekler" diye konuştu.

AMACIMIZ GİRİŞİMCİLİĞİ GÜÇLENDİRMEK

Yeni projeleri DOJO'nun hedef kitlesi hakkında bilgi veren Beceren, beş aşamalı programa dair şu problemlerini çözmeye hevesli; çözüm üretebilecek teknolojik becerilere ya da takıma sahip; mentorluğa açık; kolektif çalışmaya inanan tüm girişimciler, DOJO'nun hedef kitlesini oluşturuyor. Programa kabul edilen start-up'larımız ile çeşitli iş birlikleri geliştirerek, onların ürünlerini kullanarak, ihtiyaç duydukları durumlarda alanında uzman isimlerden mentorluk desteği sağlayarak ilerleyeceğiz. Onlara önemli bir ekosistemin ve fırsat dünyasının kapılarını açmış olacağız. Sektörümüzde ve şirketimizde katma değeri olacağına inandığımız projeleri farklı iş birlikleri yaparak değerlendirmeyi düşünüyoruz. İnsurtech programımız DOJO ile sigortacılık sektörüyle ilişkili girişimleri destekleyerek girişimcilik ekosistemini güçlendirmeyi amaçlıyoruz."



Kemal Beceren

DOJO

Değişimin Parçası Ol

İLE GİRİŞİMCİLERE DESTEK OLACAĞIZ'

Sigorta sektörüne dönük çözüm üreten start-up'ları desteklemek amacıyla yeni projesi DOJO'yu hayata geçiren Sompo Sigorta, start-up'larla iş birliğini artırmayı ve geliştirmeyi hedefliyor. DOJO ile hem sigorta hem de girişimcilik sektörüne yeni bir soluk getirecek çözümler sunacaklarının altını çizen Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, şunları söyledi: "Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigortacılık teknolojileri (insurtech) girişimlerinin ortaya çıkabilmesi için uygun bir zeminin sağlanması ve bu alana yatırım yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Biz de Sompo Sigorta olarak sigorta pazarının inovatif ve öncü bir oyuncusu olarak büyümeye devam eden insurtech sektörüne yönelik fikri olan girişimci ve start-up'ların yanında olmak için yola çıktık. Türkiye sigorta pazarı, start-up'lar için büyük bir potansiyel taşıyor. DOJO programı ile sigortacılıkta ihtiyaç duyulan yeni fikirleri, inovasyonu ve teknolojiyi start-up ekosistemi ile buluşturmayı ve daha ileriye götürmeyi hedefliyoruz. Genç girişimcilerle ve start-up'larla yapacağımız iş birlikleri sayesinde onların ihtiyacı olan her türlü desteği sağlamanın yanı sıra sektöre fayda sağlayacak inovatif fikirleri de pazara kazandırmış olacağız."