

# Sompo Sigorta'nın hizmet kalitesine acentelerden tam not

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markası Sompo Sigorta "Acente Memnuniyeti -2021" sonuçlarına göre acentelerin birlikte çalışmaktan en memnun oldukları sigorta şirketleri arasında 4,19 puan ile öne çıktı. Türkiye çapında bin 913 acentenin katıldığı memnuniyet anketine göre Sompo Sigorta'dan duyulan memnuniyet oranı 5 üzerinden 4,19 olarak gerçekleşti.

## MEMNUNİYETTE HİZMET KALİTESİ ÖNE ÇIKIYOR

Sektörün ana dağıtım kanalı olan acentelerin yaptığı puanlamaya göre Sompo Sigorta'yı "iyi şirket" yapan nitelikler arasında hizmet kalitesi ve çözüm odaklılık ilk sıralarda yer aldı. Şirketin ana dağıtım kanalı olan acentelerin Sompo ile çalışmaktan memnuniyeti, başta hasar hizmetleri olmak üzere yüksek hizmet kalitesi, kolay ve hızlı ekranlar, çözüm odaklılık ve rekabetçi fiyatlarla müşterilerine sunduğu ürünler sağlıyor. Sompo'nun kendini bir acente şirketi olarak konumlandırıyor olması ve iş ortaklarına kattığı değerse acentelerinin nezdinde takdir görüyor.

## 'İŞ ORTAKLARIMIZIN MEMNUNİYETİ ÇOK ÖNEMLİ'

Sigorta sektöründe dağıtım kanalları ile kurulan etkin çalışma modelinin son derece önemli olduğunu belirten Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, dağıtım kanalı yönetiminde acente memnuniyetini ana odak noktası olarak konumlandıklarını ifade etti. Bayata sözlerine şöyle devam etti: "Sektörümüzün omurgasını oluşturan acentelerimiz bizler için son derece değerli. Onların bizimle çalışmaktan memnun olmaları hep birlikte yeni başarıya ulaşma motivasyonumuzu artırıyor. Türkiye genelinde 2 bin 520 acentemiz ile güçlü bir iş birliği içinde yolumuza devam ediyoruz."

## 'AMACIMIZ İŞ ORTAKLARIMIZIN HAYATINI KOLAYLAŞTIRMAK'

Bayata, "Sürdürülebilir kârlı büyüme stratejimizin odağına aldığımız acentelerimiz için her geçen gün çalışılması daha kolay, işlerine değer katan, sunduğumuz ürün, hizmet ve teknolojiler ile sektörde fark yaratan şirket olma yolunda, 2021 yılında bazı önemli projeleri hayata geçirdik. Bunlar arasında belki de en önemlisi, özellikle iletişimin her zamankinden daha kritik hale geldiği pandemi döneminde başlattığımız ve bugüne kadar 200'e yakın oturumla gerçekleştirdiğimiz Acente Gelişim Yolculuğu programı ve bu programı hayata geçirdiğimiz Sompo Acente



Akademisi. Acentelerimizin ve çalışanlarımızın gelişim ihtiyaçlarını sürdürülebilir şekilde karşılamak ve sektörün teknik donanımı yüksek insan kaynağı geliştirmesine katkı sağlamak için başlattığımız bu program ile sektörün takip ettiği bir uygulamaya imza attık. Acentelerimizin istedikleri yerden istedikleri zamanda eğitim içeriklerimize ulaşabilecekleri Acente Akademimiz ve şirketin tüm fonksiyonlarından konusunda uzman iç eğitimlerimizle düzenlediğimiz webinarlar ile acentelerimizle sürekli iletişim halindeyiz. Satış Gücü Etkinliği alanında devam eden çalışmalarımız ile teknik bilgi ve iletişim yetkinliği yüksek, portföy yönetimi yaklaşımı ile acentelerinin sürdürülebilir büyümelerine daha çok katkı sağlayan ve ihtiyaç anında acentelerinin akıllarına ilk gelen, sektörde öncü ve fark yaratan bir satış ekibi oluşturuyoruz. Diğer yandan, satış etkinliği kavramını sadece satış ekiplerimizde değil, acente ve müşterilerimize hizmet sunduğumuz tüm noktalar ve şirketimizin ilgili tüm fonksiyonlarında merkeze alarak önceliklerimizi dağıtım kanallarımızın memnuniyet ve verimliliğini artırma hedefiyle belirliyoruz" şeklinde konuştu.

## HER BRANŞTA GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ

"Oto ürünlerindeki güçlü portföy ve rekabetçiliğimizi oto-dışı ürünlerle zenginleştirerek acentelerimize her branşta geniş bir ürün yelpazesi sunuyor, böylelikle mevcut ve potansiyel müşterilerinin farklı ihtiyaçlarına çözüm arayışlarında olan acentelerimizin yanındaki varlığımızı güçlendiriyoruz" diyen Bayata, "Acentelerimizin kazançlarını artırmak için geliştirdiğimiz Sürekli Gelir Modeli ve diğer kampanyalarımız ile standart komisyon dışında kazançlarını çeşitlendirip artırıyoruz. Bu çalışmalarımız neticesinde 2021 yılının ilk 9 ayında acentelerimizin

yüzde 60'ının standart komisyon gelirlerine ilave ek komisyon kazancı sağlamalarına destek olduk. Stratejik odağımıza aldığımız ve bunun neticesinde sektörün çok üzerinde büyüme sağladığımız Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için yaptığımız kampanyalar acentelerimizden büyük ilgi gördü. DASK ürünü de dahil olmak üzere hemen hemen tüm ürünlerimizde acentelerimizin kazançlarını artırmak için kampanya mekanizmaları hayata geçirmeye devam ediyoruz. Önümüzdeki yıl kampanya uygulamalarımızı yeni ürünler, üst ve çapraz satış fırsatları, acentelerimiz için bazı sürprizler ve umarız sağlıklı birlikte olma fırsatı bulacağımız güzel seyahatlerle zenginleştireceğiz. Sürdürülebilirliği ve kazan-kazan yaklaşımını merkeze alan kampanya stratejimiz, acentelerimizin müşteri portföylerinde yaygınlaşmalarını ve derinleşmelerini sağlayarak sağlıklı büyümelerine katkı sağlayacak" açıklamalarında bulundu.

## 'ACENTELERE SUNDUĞUMUZ AVANTAJLAR DEVAM EDECEK'

Acentelerinin hayatını teknoloji yatırımlarıyla kolaylaştırdıklarını söyleyen Hasan Bayata "Sektörün ilkleri arasında yer alan Ejento Mobil ve müşterilerimizin dijital kanallardan bize kolaylıkla ulaşmalarını sağlayan Sompo Mobilo uygulamalarımızla sektörün dijitalleşmesine acentelerimizle birlikte yön vermeye devam ediyoruz" diye konuştu. Acentelerine yönelik bir prestij kulübü olarak hayata geçirdikleri Samuraylar Kulübü'nün ise giderek güçlendiğini ifade eden Hasan Bayata, "Samuraylar Kulübü felsefesi ve üye acentelerine sağladığı gelişim imkanları ile sektörün en özel kulübü olma yolunda hızla ilerliyor. Önümüzdeki yıl kulübü genişletmeye ve üye acentelerimize farklılaştırılmış hizmet ve avantajlı uygulamalar sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Sompo Sigorta iş ortaklarına dönük avantajlı uygulamalarıyla acente memnuniyetini artırmaya devam ediyor. Şirket 2021 yılını kapsayan acente memnuniyet anketinde 5 üzerinden 4,19 puan alarak acentelerin çalışmaktan en memnun olduğu şirketler arasında öne çıktı. "İş ortaklarımızın memnuniyeti bizim için önemli" diyen **Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata**, "Önümüzdeki yıllarda da acentelerimize değer katarak iş birliğimizi geliştirmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.