

Sigortayeri Genel Müdürü **Cüneyt Tanrıverdi:**

“Daskmatik projemiz ile müşteriye hızlı bir şekilde zorunlu deprem sigortası satın alma imkanı sağlıyoruz”

asron sigorta
bir Sigortayeri markasıdır

Sektörün en güçlü sigorta brokerleri arasında yer alan Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği, kurumsal sigorta faaliyetleri konusunda ASRON SİGORTA markası ile hizmet veriyor.

Şirket, gerek ticari faaliyetlerini büyütmek gerekse bu konudaki kamu politikalarına destek vermek için 2018 yılında “Daskmatik” projesini yapılandırdı. Müşteriye ihtiyaç anında hızlı bir şekilde zorunlu deprem sigortası satın alma imkanı sağlayan proje kapsamında, Türkiye’nin önde gelen elektrik dağıtım şirketlerinin abone merkezlerinde konumlandırılan kiosk cihazları aracılığıyla hizmet veriyor.

Sigortayeri/Asron Sigorta faaliyet alanları ve müşterilere sunduğu çözümler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Aktif Bank İştiraki olan Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği, gerek müşteri portföyü ve iş hacmi gerekse fiziki kanallar ve dijital dağıtım kanalları itibarıyla sektörün en güçlü sigorta brokerleri arasında yer alıyor.

Bireysel ve perakende sigorta faaliyetleri konusunda ana markamız olan Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği, kurumsal sigorta faaliyetleri konusunda ise ASRON SİGORTA markası ile hizmet sağlıyoruz.

Sigortayeri markasıyla hizmet verdiğimiz

perakende ve Dijital Sigortalar kanalında doğrudan müşterilerin self servis sigorta hizmetlerinden faydalanabildiği web ve mobil üzerinden sağladığımız hizmetlerle birlikte, iş ortaklığı yolu ile müşterilerin ihtiyaçlarına yerinde cevap verdiğimiz kiosk cihazlarımızda bulunmakta. İş ortaklığı gerçekleştirdiğimiz kurumlara örnek vermek gerekirse; bankalar, elektrik dağıtım şirketleri, spor kulüpleri, ödeme kuruluşları gibi farklı sektörlerde özel dijital sigorta platformlarımızı yolu ile hizmet vermekteyiz.

Sigorta yaptırmak isteyenlere platformunuzdan ne tip ürün ve hizmetler veriyorsunuz?

Web tabanlı ana platformumuz <https://www.sigortayeri.com/> aracılığıyla sigorta

müşterilerine oto, sağlık, konut ve hayat sigortaları kapsamında ürün ve hizmetler sunuyoruz.

Son dönemde çok gündemde olan deprem konusu kapsamında ise sunduğumuz önemli bir hizmetimiz mevcut; Daskmatik. Sigortayeri olarak, ana platformumuza bağlı kiosklar aracılığıyla müşteriye ihtiyaç anında hızlı bir şekilde zorunlu deprem sigortası satın alma imkanı sağlayan hizmetimize Daskmatik adını verdik. Bu projede Türkiye’nin önde gelen elektrik dağıtım şirketlerinin abone merkezlerinde konumlandırığımız kiosk cihazları aracılığıyla hizmet veriyoruz.

Müşterilerin çok kısa sürede bilgilerini Daskmatik ekranına girerek zorunlu deprem



sigortası poliçesi satın alabilmelerini ve akabinde aynı cihazdan kredi kartları ile ödeme yapabilmelerini sağlıyoruz. Önümüzdeki günlerde zorunlu deprem sigortası satın alan müşterilere konut ve eşya sigortaları teklifi de sunmayı planlıyoruz.

Karşılaştırma yapma, indirim, vade gibi avantajlar sunuyor musunuz? Sigorta yaptırmak isteyenler sigorta şirketlerinden poliçe almak yerine sizce neden bu platformu kullanmalı? Farklılığınız nedir?

Bildiğiniz gibi DASK poliçe primleri sigorta şirketi bazında değişkenlik göstermiyor. Dolayısıyla bu poliçe nezdinde karşılaştırmalı bir fiyat söz konusu değil. Daskmatik projesinde müşterilerin bu zorunlu poliçeye kolay ve zahmetsizce ulaşmasını amaçlıyoruz.

Sorunuza platform bazında baktığımızda ise hizmetlerimizin bütünü sunan ana dağıtım kanalımız Sigortayeri.com sorunuzda bahsettiğiniz avantajları sağlıyor. Daskmatik de bu platformun tamamlayıcı bir parçası olarak yer alıyor.

Platformumuz müşterilerin ilgilendikleri sigorta ürününü onlara karşılaştırmalı olarak sunuyor, indirim ve taksit opsiyonlarını iletiyor. Diğer tüm ürün ve hizmetlerde olduğu gibi günümüzde müşteriler, satın alma öncesi aynı ve benzer ürünleri karşılaştırmak, optimum maliyette satın almak amacıyla doğrudan üreticiyle bağlantı kurmak yerine kendisine birden fazla opsiyonu hızlı ve kolay sunacak platformları tercih ediyor. Bu sebeple müşteriler doğrudan sigorta şirketlerinden teklif almakla birlikte platformumuzdan da faydalaniyor.

Bugüne kadar kaç kişi sizin üzerinden sigorta ürünlerine ulaştı. Kaç kişi ziyaret ediyor?

Şirketimizin portföyünde 1 milyon üzerinde hizmet verdiğimiz sigortalı bulunuyor. Sigortayeri.com ve platforma bağlı alt kanalları dikkate aldığımızda sunduğumuz ürün ve hizmetleri değerlendirmek üzere ayda 100 bin ve üzerinde ziyaretçimiz olduğunu söyleyebilirim.

Yakın dönemde yeni ürün ve hizmet hayata geçirecek misiniz? Projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimiz Sigorta Brokerliği faaliyetlerinin

yanı sıra Reasürans Brokerliği kapsamında sigorta şirketleri ile işbirliği yaparak yeni ürün ve hizmetler sunma konusunda proaktif davranıyor. Bunu yaparken değişen risk ve ihtiyaçlara odaklanıyoruz. Bir örnek vermek gerekirse dünyanın en büyük plastik kart pazarlarından biri olan Türkiye’de müşterilerin kartlarını kayıp çalıntıya karşı sigortalamak amacıyla “Güvenli Cüzdan” isminde bir sigorta ürünü geliştirdik. Kartlarımızın cüzdanımızda yer aldığını düşünerek bu teminata cüzdan ve beraberindeki riskleri de ekledik. Ürününüz yaklaşık 100

bin müşteri tarafından kullanılıyor. DASK kapsamında ise var olan bir ürünün satış kanalı bazında bir proje gerçekleştirdik ve Daskmatik kioskları ile 100 bini aşkın zorunlu deprem sigortası satışına aracılık ettik. Hedefimiz bu platform aracılığıyla önümüzdeki 3 yıl içinde 1 milyon müşteriye ulaşmak. Önümüzdeki dönemde, değişen iklim koşullarına da paralel olarak hepimizin gündeminde yerini koruyan dolu riskine karşı evimizi, aracımızı teminat altına almayı hedefleyen bir ürün sunmayı planlıyoruz.

