

Proje Yönetimi

2021 Ekim ayında tamamlanan en önemli ve en büyük proje olan Veri Aktarımı (Migration) Projesi ile Türkiye Sigorta, bankalarla ana sigortacılık paket entegrasyonlarını gerçekleştirmiştir.

Türkiye Sigorta, varlık sebebi olan sürdürülebilir liderlik, büyüme ve kârlılık gibi hedeflere ulaşmak için projeler belirleyerek, takip etmekte ve hayata geçirmektedir.

Bu süreçte sistematik ve rasyonel kararlar alabilmek amacıyla proaktif bir anlayış benimseyen Şirket, karşılaşılabilecek risk, varsayım ve kısıtları ortaya koyarak, hem zaman kaybının hem de maliyet artışının önüne geçmektedir.

Veri Aktarımı Projesi başarıyla tamamlandı

Türkiye Sigorta'nın 2021 yılında gerçekleştirdiği en önemli ve en büyük proje faaliyeti Veri aktarımı (Migration) Projesi olmuştur. Tüm kaynaklarını bu projeye kanalize eden Şirket, projeyi Ekim ayında tamamlayarak bankalar ile ana sigortacılık paket entegrasyonlarını gerçekleştirmiştir.

Sistem tekillişmeleriyle birlikte ana paydaş bankaları için yaklaşık sekiz aydır süren kapsamlı entegrasyon projeleri başlatılmıştır. Ziraat Bankası ve Halk Bankası için yürütülen bankasürans projelerinde sadece teknolojik tekillişme değil, uçtan uca tüm iş süreçleri kapsamlı şekilde çalışılmıştır.

Katılım sigortacılığı alanında başlatılan ana sistemlerin entegrasyon projeleriyle Nisan 2021 sonuna kadar Emlak Katılım, Vakıf Katılım, Ziraat Katılım, Albaraka Türk Katılım ve Türkiye Finans Katılım bankalarıyla entegrasyon süreçleri tamamlanmıştır. Bankaların sistemleri üzerinden Pusula sigortacılık uygulaması kullanılarak web servislerle çevrimiçi üretim yapılması sağlanmıştır.

IFRS 17 Standartlarına uyum süreci başlatıldı

Türkiye Sigorta'nın IFRS 17 standartlarına uyumu için başlatılan ve iki yıl sürmesi planlanan IFRS 17 Projesi, yeni IFRS standartları kapsamında muhasebe ve aktüerya tarafında düzenlenmesi gereken birçok süreci içermekte, teknoloji tarafında da Şirket'in core sistemlerinin SAS veri aracı ile entegrasyon çalışmalarını ve DWH düzenlemelerini içermektedir.

Tüm birimleri kapsayacak KVKK Projesi başladı

2021 yılı son çeyreğinde ise Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uyum çalışmaları kapsamında KVKK Projesi başlatılmıştır. Türkiye Sigorta'nın tüm birimleri kapsayacak projenin bir yıl sürmesi planlanmıştır. Çalışmalarda kişisel verilere dokunan tüm ekiplerin süreçleri incelenerek, belirli bir metodolojide birleştirilmektedir. Ayrıca teknoloji tarafında verinin saklanması, güvenliği ve imha prosedürlerine ilişkin gerekli altyapısal düzenlemeler yapılmaktadır.

Dijital dönüşüm sürüyor

Türkiye Sigorta, 2022 yılında dijital dönüşüm alanında üstünlük sağlamak amacıyla projeler geliştirmeyi hedeflemektedir. Aynı zamanda müşteriye dijital ortamdan ulaşma noktasında önemli projeler gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Platform bazlı iş modelleri, kanal sınıflamaları (segmentasyonları), iş süreçlerinde robotik uygulamalar 2022 yılı stratejik projeleri arasında yer almaktadır. Bu projeler ile Şirket'te üretimden pazarlamaya dayanan hizmet yolculuklarında, zamandan ve mekândan bağımsız aksiyon alma kabiliyetleriyle birlikte büyük kazanımlar elde edilmesi amaçlanmaktadır.

Banka şubelerinin sigorta potansiyeli bazlı segmentasyonu çalışmaları başladı

2022 yılındaki önemli projelerden biri de banka şubelerinin sigorta potansiyeli açısından klasmana tabi tutularak gruplanması ve pazarlama çalışmalarının önceliklendirilmesi olacaktır. Bu projenin Bankasürans kanalıyla birlikte tamamlanması hedeflenmektedir.

Yeni ürün sunumu çalışmaları sürüyor

Değişen ekonomik koşullar ve iklim değişikliği, finansal sigortalar pazarında yeni ürün ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Dünya sigorta sektöründe kullanılan enstrümanların ülkemizde de kullanılabilir hale getirilmesi için yeni ürün projeleri de geliştirilmesi gerekmektedir. Bu konuda gerek Şirket içi, gerekse belli kurum ve kuruluşlarla iş birliği içerisinde, yeni ürün sunumu çalışmaları sürdürülmektedir.

2022'de planlanan diğer projeler ise şunlardır:

- Tüm kanallar için talep yönetim sisteminin hayata geçirilmesi,
- KKTC Ziraat Bankası sistem geçişlerinin tamamlanarak şubelerden çevrimiçi ürün düzenlenmesi,
- Yeni bölge açılması ile ilgili ihtiyaç tespiti,
- Günden güne büyüyen bölge ihtiyaçları için yönetici havuzlarının oluşturulması,
- Elementer Şirket ile Hayat Emeklilik Şirket portföylerinin karşılıklı olarak taranması ve çapraz penetrasyon yaratılması,
- Personelin satışlarını anlık görebileceği sistemsel geliştirmeler,
- Bölgelerin kârlılık durumunu gösteren raporların geliştirilmesi,
- Tüm çalışanların SEGEM Sertifikası'na sahip olması,
- Özellikle ürünlerle ilgili eğitimlerin devamı (Tarsim, DDAS, Kefalet Sigortaları, vb.),
- Kârlılık temelli satış politikalarının ön plana çıkarılması.