

Veri Analitiği

Türkiye Sigorta, veri analitiği çalışmaları ile sektördeki konumunu sağlamlaştırmaya devam ederken, çalışmalarını hız kesmeden sürdürmektedir.



Sigorta sektörü, geleceğe dair karmaşık tahminlere dayalı olduğundan her zaman veri odaklı bir endüstri dalı olmuştur. Yoğun rekabet ortamında çevik, yenilikçi ve duyarlı yaklaşımla dijitalleşmeyi odağına alan Türkiye Sigorta, veri analitiği çalışmaları ile sektördeki konumunu sağlamlaştırmaya devam etmekte, çalışmalarını hız kesmeden sürdürmektedir.

Acente ve bankasürans satış kanallarının, makine öğrenimi tabanlı algoritmalar kullanılarak segmentasyon çalışması tamamlanmıştır. Satış kanallarını yakından tanıma imkânı veren bu çalışma ile satış kanallarıyla kurulacak iletişimin ve yapılacak planların hem etkili (cezbeden, harekete geçirici) hem de uygun (zamanında ve alakalı) olması sağlanmıştır.

Değer, davranış ve ihtiyaç segmentasyonu kapsamında müşteriye sahip olduğu ürünler ve satın alma eğilimleri doğrultusunda doğru ürünleri önererek çapraz satışı destekleyen ve nihayetinde satış hacmini önemli ölçüde artıracak olan bir öneri sistemi geliştirilmiştir. Her bir ürün ve her müşteri grubu için farklı stratejiler geliştirilmiş; ürünlerin müşteri ile doğru eşleştirilmesi ve ihtiyaca yönelik öneriler sunulması sağlanmıştır.

Çalışmalarda gelişmiş verinin tahmine dayalı analitik sistemlerin kullanımı sağlanarak Şirket'in kritik karar alma süreçlerine hizmet verilmektedir. Sektörün değer zincirindeki her noktada veri analitiğinin optimizasyon özelliğinden yararlanmak üzere projeler geliştirilmektedir.

Yeni müşteri edinmek kadar, mevcut müşterinin Şirket'e bağlılığının sağlanması için de önemli projeler geliştirmektedir. Türkiye Sigorta müşterileri ile doğru anlarda daha yakın ilişkiler kurma fırsatı yakalayabilmek amacıyla mevcut müşterilerin kaybını önceden tahmin etmeye dayanan "Müşteri Ayrılma Eğilimi Tahmini (Churn)" projesine başlamıştır. Proje tamamlandığında, Şirket ayrılma ihtimali yüksek olan müşteriyi tespit ederek onların ayrılma fikrinden cayması için müşteri ile daha güçlü bağlar kurup müşteriyi elde tutma faaliyetlerinde bulunulacaktır.