

ACENTEM



B Ü L T E N
2 0 0 3



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

ARTIK **derin, derin** DÜŞÜNMEYİN **DERİNDERE**'ye gelin!

Tüm Derindere şirketlerinde,
Toyota kullanıcılarına derinden
bağlı, sizi otomobil sahibi
yapmak isteyen ve aracınızın
ilk günkü gibi bakımlı olmasını
sağlamaya çalışan tam 360
kişilik dev bir kadro var.

38 yıllık otomotiv ve 17 yıllık
Toyota Yetkili Satıcı deneyimine
sahip plaza ekibimiz,
otomobiliniz ile ilgili tüm
konularda size sorunsuz hizmet
vermek için eğitildi.

Derindere Şirketler Grubu,
tüm Koç Alianz Acentalarını
ve Müşterilerini, en üst düzeyde
memnun etmeyi ilke edinmiştir.

TOYOTA PLAZA DERİNDERE- ZEYTİNBURNU

Sahilyolu Zeytinburnu-Istanbul
Santral: (212) 414 1 414 Faks: (212) 414 1 444

TOYOTA PLAZA DERİNDERE- KARTAL

E-5 Karayolu Esentepe Kartal-Istanbul
Santral: (216) 586 8 586 Faks: (216) 586 8 888

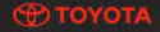
TOYOTA PLAZA DERİNDERELER- SAMSUN

Atatürk Bulvarı No: 198 P.K.: 44 Kutlukent/Samsun
Santral: (362) 266 9 400 Faks: (362) 266 8 771

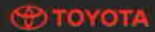
www.derindere.com.tr



DERİNDERE ZEYTİNBURNU PLAZA



DERİNDERE KARTAL PLAZA



DERİNDERELER SAMSUN PLAZA



ASİAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

İçindekiler:

Başlarken (*Mehmet Tören*)

M.Kemal Olgaç'ın mektubu

Başkan'dan (*Kerim Sucu*)

Sigortacının kalemi (*Mehmet Tören*)

Başbaş'a (*M. Oğuz Atabek*)

D. Kohen ile söyleşi (*Yüksel Birsell*)

ASİAD'dan haberler

Amaçlarımız/Değerlerimiz

Faaliyetlerimiz

Yaşadığımız günler, geceler

Bir yıl böyle geçti

Opus

Konuk yazar (*Oya Akman*)

Bunları biliyor muydunuz?



Acentem Sigorta
Aracıları Derneği
adına Sahibi:

Kerim Sucu



Genel Yayın

Yönetmeni:

Mehmet Tören



Yazı İşleri

Müdürü:

Gülgün Ergin



Yayın Kurulu:

Kerim Sucu

M. Oğuz

Atabek

Yüksel Birsell

Selim Güner

Gülay Geyik

İpek Aburga

Ali Orcan



Tasarım ve Görsel

Yönetim:

Kaya Ömer

Oyikut

Başvuru ve Bilgi için

Kısıklı Caddesi Oymacı Sokak No: 14 Altunizade İstanbul

TEL: 0216 474 68 74

acentem@hotmail.com

www.acentem.org.tr



AÇI OTOMOTİV
AÇIL YOL YARDIM

0533 722 33 33



Koç-Allianz acente ve müşterilerinin hizmetindeyiz.

AÇI OTOMOTİV (Satış, Servis, Yedek Parça)

Altunizade, Nuhkuyusu Caddesi No. 10, 81150 Üsküdar - İST. www.acioto.com
Tel. : 0 216 651 60 60 Fax : 0 216 651 60 77



PEUGEOT

BAŞLARKEN

MERHABA !

Elinizde bulunan bu mütevazı dergi, sizin sesinizi duymak, sesimizi duyurmak, sizlerle dostluğu, arkadaşlığı paylaşmak, birlik ve beraberliği perçinlemek için hazırlandı.

Hepinizin bildiği gibi, dışarıdan cazip ve çok kolay para kazanılır bir meslek olarak görünen sigortacılığı, ekonomimizin en zor geçitlerinde sürdürebilmek ve ayakta kalabilmek için verdiğimiz mücadele ortada. Bu mesleği yıllardır yapan ve yeni başlayanlar arasında mutlu olanların sayısı her geçen gün azalıyor. Yurdumuzun geçirdiği ekonomik sıkıntıların arasında şirketlerin bilinçsiz bir şekilde rekabet içine girmesi, sigortacılık mesleğini daha da zorlaştırmıştır. Bu zor şartlar altında faaliyetleri durdurulan şirketlerle beraber sigorta acenteleri de birer birer kayboluyor. Ancak biz, bu kapanma nedenlerini ekonomik sıkıntıların yanında, alt yapılarındaki eğitim noksanlığı, bilgi ve şirketle iletişimlerinin yeterli olmamasına bağlıyoruz. Biz sigortacılık yapan acenteler, ASIAD'ı kurduktan sonra yaptığımız çalışmalarla bunun böyle olduğunu anladık.

Eğer başarılı acente veya para kazanan birer sigortacı olmak ve sigorta acenteliğini saygın bir meslek haline getirmek istiyorsak, alt yapımızın sağlam olması yanında eğitimle beraber, acenteler arasında birlik ve beraberlik içinde sorunlarımıza akılcı yoldan çözüm aramamız, sesimizi duyurmamız, menfaatlerimizi de günün şartlarına göre korumamız için bu derneğin yaşatılması ve yaşaması lazımdır. Yaşamaları için de menfaatlerimiz açısından tüm acente arkadaşlarımızın üye olmasını, ASIAD çatısı altında toplanmasını istiyoruz.

Bu yayınımlar sizlere aittir. Daha güzel olması için sayfalarımız sizin düşünce ve önerilerinize her zaman açıktır. Katkılarımızın yanında eleştirilerinizi de beklediğimizi unutmayınız. Bu yayının hazırlanmasında ve basımında emeği geçenlere, acente ve yayın kurulu arkadaşlarımıza candan teşekkür ediyor, 2003'te tüm acente arkadaşlarımıza sağlık ve mutluluk içinde bol kazançlar diliyoruz.

Saygı ve sevgilerimizle

Mehmet Tören

Editör



Değerli ASIAD'lılar, sevgili dostlarım

Müşteriyle doğrudan temas içinde olan acentelerin, sigorta şirketlerinin asıl vitrinleri olduklarına inanıyoruz.

Acentelerin önemini çok iyi kavrayan Koç Allianz, kuruluşundan bu yana acentelerine büyük değer vermiş bir sigorta şirkettir. Dolayısıyla, Koç Allianz'ın acentelerini bir araya getirecek olan Acentem Sigorta Aracıları Derneği(ASIAD), henüz proje halinde iken bizleri heyecanlandıran bir girişim olmuştur.

Dernek başkanlığını üstlenen Sayın Kerim Sucu'nun bu girişimine büyük bir samimiyetle ve istekle destek olduk. ASIAD çok kısa sürede kuruldu ve her geçen gün üyelerini çoğaltarak bugünlere geldi. Bu hızlı gelişmeden büyük mutluluk duyduğumuzu ayrıca belirtmek isteriz.

Acentelerarası iletişimi sağlamak, acentelerin sorunlarına çözüm yolları aramak, mesleki gelişmelerden haberdar etmek ve mesleki eğitimlerine katkıda bulunmak gibi son derece önemli alanlarda failiyet gösteren ASIAD'ın katkılarını, çalışmalarının olumlu sonuçlarını birebir yaşamaktayız.

Derneğin yayın organının da gerek acentelerarası iletişimde, gerek acentelerimizin Koç Allianz'la olan iletişimde önemli bir rol oynamaya aday olduğunu düşünüyoruz.

ASIAD'ın kuruluşundan bugüne emeği geçen bütün dostlarımıza ve bu yayın organını bizlere kazandıranlara bir kez daha teşekkür eder, çalışmalarınızın sürekli olmasını dilerim.

Saygılarımla,



M. Kemal Olgaç

Koç Allianz Sigorta Genel Müdürü



Değerli Meslektaşlarım,

Her Acentenin zaman zaman rüyasında gördüğü acenteler arası dayanışma (ASİAD) hayalinin gerçeğe dönüşmesidir.

İkili, üçlü sohbetlerle bu işi yapabilir miyiz diye düşünürken; 2000 yılındaki Marmaris toplantısında Sayın Cemal Zağra ve Sayın Günel Başer'e ödül verme organizasyonu ile alevlenen, kendi ofislerimizde yaptığımız yönetim kurulları ile filizlenen, şimdilerde 100 küsurlara ulaşmış üye sayısı ile büyüyen ve Altunizade'de açtığımız yeni lokamız ile güçlenen ve çok yakın zamanda tüm Türkiye'ye dağıtmayı planladığımız ACENTEM bülteni ile ASİAD'ı daha geniş kitlelere tanıtacağız.

ASİAD, acenteliğin saygın bir meslek olması için çalışan, iyi ve kötü gününde meslektaşlarıyla omuz omuza olması için çaba gösteren, engin mesleki tecrübelerini paylaşan, kendi mesleki anayasalarını oluşturan ve uygulanması yönünde çalışan, WEB sayfası ile 24 saat interaktif olan, Koç Allianz'ın yetkilileriyle periyodik yuvarlak masa toplantılarıyla sorunları tartışan ve üyelerini anında gelişmelerden haberdar eden ve sosyal anlamda kısa zamanda kaynaşan Koppenhag Kriterleri'ndeki en önemli madde olan sivil toplum örgütü olma yolunda çok önemli mesafeler kat etmiştir.

Üye olsalar da, olmasalar da acentelerin dara düştüklerinde ilk arama ihtiyacı duydukları dost kapısı ASİAD'dır.

Şirketimizle ilişkilerimizi özel ve özenli bir diplomasiyle sürdürmekteyiz. Gerçekleri ve sorunları bize yakışır bir üslup, anlayış ve sabır çerçevesi içerisinde söylemeye devam edeceğiz..

Cumhuriyet tarihimizin en kötü ekonomik krizlerinin yaşandığı şu günlerde diğer yandan da Avrupa şirketlerinin çağdaş normlarına hazırlık çabası içerisindeki Şirketimiz, geçen seneden bu yana devam eden ; Yönetimsel, Fiziksel ve en önemlisi Bilişimsel değişiminin zorluklarının sancısıyla doğan ASİAD çok zor bir sınavdan geçmektedir. Geriye dönüp baktığımızda her sorunun bir gün çözümlenip yok olduğunu unutmamalıyım...

Bizlere düşen ise bu zor dönemi; sorumlu, ilkeli, ahlaklı, sabırlı ve en önemlisi insani değerlerimizle hep birlikte kol kola geçirmemiz gerekmektedir. Unutmamalıyım ki; sorunlar ve üzüntüler paylaştıkça azalır...Sevinçler ve başarılar paylaşıldıkça çoğalır.

ASİAD 'ın kuruluşundan bu yana desteğini esirgemeyen Genel Müdürümüz sayın Kemal Olgaç'ın şahsında tüm Koç Allianz yetkililerine, Meslektaşlarıma, kurucularıma ve Yönetim kurullarıma emeği geçen herkese can-ı gönülden teşekkür ederim.

Kalın Sağlıcakla...

Sevgi ve Saygılarımla,



Kerim Sucu

ASİAD Başkanı



Sigorta Sözcüğü...



Sigorta sözcüğünü ilk kez o gün duymuştum. Bir akşam üzeri babamın kahvesinde elektrikler kesilince, babam yanında çalıştırdığı adamına para uzatarak seslendi:

“*Git bakkal Halit'ten 15'lik bir sigorta al gel...*” Sigortanın ne olduğunu merak ettiğim için. “*Baba ben alıp geleyim*” deyince, “*Kasım ağabeyin çabuk alır gelir*” dedi. Beş dakika sonra, elinde beyaz renkte ucu sivri yuvarlak bir parça getirdi. Babama uzattı. Babam da sandalyenin üstüne bastı. Elindeki küçük parçayı elektrik sayacının altına sokup çevirince, elektrikler yandı. Demek ki sigorta denen şey, elektriklerin yanmasına yarayan önemli bir parça imiş. O olmazsa elektrikler yanmayacak... Altı yaşında olmalıydım. Zira daha ilk okula başlamamıştım. Ama, o bakkaldan alınan sigorta olmasaydı, biz karanlıkta kalacaktık. Karanlıkta kalmamak için o sigorta denen parçanın muhakkak olması gerekiyormuş...

Aradan çok geçmedi. Bir gün pırıl pırıl taranmış saçları, kahverengi elbiseli bir beyefendi, etrafına topladığı 5-6 kişiye hararetle bir şeyler anlatıyor.

Konuşmasının içinde sık sık sigorta sözcükleri geçince, yanlarına sokuldum, konuşmaları dinledim. İlgimi çekti. Sigortadan bahsediyor, sigorta yaptırdıkları takdirde yangın olduğunda, para ödeneceğinden bahsediyordu. O heyecanla anlatırken, sigorta denen şeyi, ne zaman cebinden çıkarıp gösterecek diye merakla bekliyordum. Adam çayını yudumlarırken, ben elektrikleri yakan küçük şeyle, adamın anlattıkları arasında bir bağlantı kuramamıştım. Eve gittiğimde, akşam yemeğinde babama o adamın kim olduğunu sorunca; *sigortacı oğlum*, dedi. Evin en küçüğü ve gevezesi olduğum için ve *çok konuşma, yemeğini ye*, demesinden çekindiğim için fazla bir şey soramadım.

Okula giderken kahverengi elbiseleri ve briyantınli saçları ile ilgimi çeken o beyefendiyi çarşıda görmeye başlamıştım. Kendisine hayranlık duyuyordum. Daha sonraları, Ziraat Bankası'nda memur olarak çalıştığını öğrendim. Ortaokula giderken artık bankada değildi. Anlaşılan tayin olmuştu. Ama onu zaman zaman görürdüm. Akrabalarını ziyaret için ilçeye gelirdi. Ben daha sonra liseye giderken, bakkal ve hırdavatçı dükkanlarının önünde, daktilosu ile vatandaşa dilekçe yazan kişilerin camında “**sigorta acenteliği**” yazılarına sık sık rastlar oldum.

20 yıl öncesi, sigortacılığım 7'nci yılında, bir gün çarşıda sigorta teklifi yapacağım bir eczanenin yolunu tuttum. Eczaneden içeri girdiğimde, ne göreyim?.. Benim banka memuru sigortacı! Oturmuş çayını çayını içiyor. Yüz çizgileri derinleşmiş, beyaz saçları ve kaybetmediği şıklığı ile karşımda duruyor. Kendisi ile yıllarca tanıştıyormuşum gibi yanına yaklaşıp “*hoş geldin*”, dedim. Kendimi tanıttımca, babamı ve o günleri hatırladı. Anlatmaya başladı. Uzun yıllar muhtelif yerlerde Ziraat Bankaları'nda memur, şef ve müdür olarak çalışmış. Emekli olunca da, Bursa'ya yerleşmiş ve Başak Sigorta'nın acenteliğini almış, sigortacılık yapıyormuş.

O sırada Eczacı lafa karıştı; “*benim sigortam da abi'de*” deyince yıllardır taşıdığım hayranlık duygularım, yerini takdir ve kıskançlık duygularına bıraktı. Hemen oradan ayrılmak istedim. Çayımı bir yudumda bitirip, ayıp olmasın diye bir kutu aspirin aldım. Arkama bakmadan oradan ayrıldım.

İlkokula başlamadan bakkal Halit'ten alınan sigorta buşonu ile, banka memurunun sigorta sözcüğü arasında bir süre bocalamış olduğumu hatırladım.

Yarım asır önce, sigortacılara üç kağıtçı dendiği zamanlarda, sigorta buşonları bakkallarda satılırken, sigortacılığı da dilekçe yazanlar, bakkal ve hırdavatçılar yapardı.

Aradan uzun yıllar geçti. Sigortacılığın ve sigorta acenteliğinin saygın bir meslek haline getirilme zamanı çoktan geldi, geçti. Sigortacılığın üç kağıtçı imajını ortadan kaldırmak için, başta sigorta şirketleri ve acentelere, acente derneklerine ve birliklerine çok iş düşmektedir. Çalışmalar oluyor ama, ağır gidiyor. Sanırım sigortacılığın ve sigorta acenteliğinin meslek olarak saygınlık kazanabilmesi için, bir on yıl daha beklemek gerekiyor.

BAŞ BAŞ'A

İş kaygılarımızın geçici olmaktan çıkıp geleceğimizi de kuşatmaya başladığı ortada. Karamsarlığa düşenlerimiz haksız sayılmaz. İçinde bulunduğumuz ortam hep dışımızdan belirleniyor. Beklentilerimizi karşılamayan koşullara çaresizce boyun eğiyor ve uyum göstermeye çalışıyoruz. Gelirlerimiz düşüyor, faaliyetimiz zorlaşıyor, rekabet haksızlık boyutuna sığarak kızışıyor, güvenilirlik ve saygınlık arzularımız kuşkucu yaklaşımların altında eriyip gidiyor. Mesaisini sevinç içinde tamamlayıp evine tatmin ve mutlu giden kaç kişi var? Bugün böyle, yarın bakalım başımıza daha neler gelecek kaygısı umutları bastırıyor. Sigorta acenteliği hâlâ bir meslek olarak tanımlanmıyor. Şirketler acentelerin dışında satış kanalları arıyor ve bu yöne doğru eğilimleri artıyor.

Bütün bu olumsuzlukların ortasında beklentilerimize uygun, umutlarımızı yeşertecek bir yol bulabilir miyiz?

Çareyi dışımızda aramak aslında çaresizlikten başka bir şey değildir. Şikayet etmek ve başkalarının bizim için bir şeyler yapmasını dilemek ve hatta yüksek sesle istemek bile, bizim yapacak bir şeyimiz yok demekten başka bir şey değildir. Oysa çaresizlik duygusu veren koşullar karşısında **kendimizde yapacağımız değişiklikler, yenilikler ve taze atılımlar yeni çıkış yollarını da beraberinde getirecektir.**

Gerçekte de dışımızdakileri değiştirmek kendimizde yapacağımız değişiklikler ve yenilikler kadar kolay olamaz. Zaten temel kural olarak, herkes kendini değiştirmeye yetkili ve yeteneklidir. En kaliteli eleştirilerin bile eleştirilene değiştirmedini gözlemişizdir. Dış koşulları ve başkalarını değiştirmek zor yoluyla, yaptırımla olabilir, bunun için güç sahibi olmak gerekir. **Bir başka yol da, kendini etkili biçimde değiştirmek yoluyla, ilişkide olduklarını değiştirmek zorunda bırakmaktır.**

Önerim şu: Gelin topluca yeni bir hamle yapalım. Hep birlikte çalışmalarımıza ortak bir ruh katalım. **İş yaşamımızın her adımını belirleyecek ortak ilkelerle davranalım.** Bu ilkeler hepimizin paylaştığı değerlerden oluşsun. Herzaman bu değerleri öne çıkartalım ve onlardan hiç kopmayalım; öylesine ki, bu değerlerle anılalım, ilişkili olduğumuz kurum ve kişiler bizimle olan bağında bu değerleri gözardı edemesin, içinde yer aldığımız ortamlarda bu değerler gerçek bir yaşamsallık kazansın. **Şayet kimi değerleri kendi günlük yaşamımızda diriltirsek onlar bizim olduğumuz her ortamda dipdiri güçler olarak değişimi dışımıza doğru ilerletir ve kuşkusuz bu değerli bir değişim olur.**

Haklı, yerliyerinde ve değerli değişimler zincirleme değişimler yaratır. Kendimizde başlattığımız hamle öngöremediğimiz genişliğe yayılır. Yeterki birlikte karar verelim, birlikte yaşatalım, yeni bir ruh olsun, güçlü olsun, ses getirsin. **ASIAD üyeleri değerli acentelerdir, değerli insanlardır izlenimini yakalayalım, bunu hakedelim.** Bu yaklaşım, bize güvenilirlik sağlar, çevremizde sevgi ortamı oluşturur, bizi önemli kılar, vazgeçilmez kılar, inisiyatifimiz oluşur, giderek sigorta acenteliğinin saygınlığını artırır. Rekabetin amacı iyi olmaktır. **Biz iyiliğin ölçüsü olarak değerlerimizi ortaya koyalım. Hepimiz ve herkes görsün ki, satışı artırıyorsak bu sadece poliçenin markasından ötürü değildir. Poliçemizin kalitesinin yanına kendi kalitemizi katmayı başardığımızda bir çok sıkıntıyı aşmış olacağız.**

Bunun için, kolayca başarabileceğimiz bir noktadan, **kendimizden yola çıkarak yeni bir ruhla bir değişim rüzgarı başlatmayı öneriyorum.**

M. Oğuz Atabek

Başkan Yardımcısı



SÖYLEŞİ

Yılların
Eskitemediği
Duayen
Sigortacı

David Kohen



Yüksel Birsal

Sigorta sektörümüzün en önemli sorunu ve çözümleri nelerdir?

Türkiye’de yaşanan en önemli sorun halkın sigorta bilincinin olmaması, sigortacılığı bilmemesi ve sigortacıların da bu konuya yeterince eğilmemeleridir. Bazı kesimlere göre, en önemli sorun yasadışıdır. Bu tartışılır bir konudur. Gerçekte, tüketicinin sigortacılığı bilmediği gibi, sigortacıların da konu hakkında yeteri kadar bilgilendirme işlevini yerine getirmemeleridir. Bugün halkın satın alma gücü KBMG yıllık 2.300-2.400 USD ile oldukça zayıflamıştır. Dolayısıyla, yaşanan ikinci en büyük sorun satın alma gücü, yani ekonomiktir. Tabii ki diğer konularla da birbirine bağlıdır. Toplumumuzun eğitim ve kültür seviyesinin yükseltilmesi ile sektörümüz ilerleyebilir, gelişebilir. Bu ilerleme aynı zamanda ekonomik gelişmeye de yardımcı olabilir. Eğitim, her alanda eğitim, temel hedef olmalıdır. Yıllarımı verdiğim bu sektörde edindiğim bilgi ve birikimlerim ile bu günlerde “Osmanlı Devletinde Sigortacılık” konusunda bir kitap yazmayı tasarlamaktayım. Yaşadığım süreçte şunu da gördüm; Cumhuriyet’in kuruluşunun 1-2 yıl öncesine kadar ülkemizde 82 sigorta şirketi faaliyet göstermekteydi ve bunların büyük çoğunluğu yabancı kuruluşlardı. O günün şartlarında ve 11 milyonluk nüfusa göre düşünüldüğünde, bu sayı oldukça önemlidir. Bu da yabancıların sigorta sektörüne verdiği önemi göstermektedir. Özellikle

1870’deki Pera yangınında sigortacılık daha da önem kazanmış, Türk Sigorta Sektörü’nde Fransız, İngiliz, İtalyan sigorta şirketleri, şubeler ve vekillikler şeklinde faaliyete geçmişlerdir.

Türk Sigorta Sektörü’ndeki aşırı rekabet ve damping fiyatları konusundaki görüşleriniz nelerdir?

Sektörümüzde serbest tarife sistemine geçiş ile önemli kayıplar olmuştur. Rekabete karşı olmamakla beraber, bu yanlış rekabetin şirketlerin bilanço karlarını ciddi ölçüde etkilediğini ve hizmetlerinde aksaklıklara neden olabilecek boyutlara eriştiğini üzülenek görmekteyim. Şirketler öncelikle kar etmelidirler ki müşterilerine doğru ve daha iyi hizmet verebilsinler. Bu çok önemlidir. Sektörümüz hala tek tarife döneminin nostaljisiyle önünü görememektedir. Bugün kasko fiyatları ile büyük bir rekabet ve damping yaşanmaktadır. Kasko için “lokomotif” tarifi kullanılmaktadır ki, ben buna katılmıyorum, ama rekabet maalesef bu branşta çokça yaşanmaktadır. Halbuki asıl rekabet konut paket ve endüstriyel sigortalar gibi teknik karlılığı ve katma değeri yüksek branşlarda ve tiplerinde yaratılmalıdır. Konut paket sigortaları hala Türk insanının ihtiyacına göre belirlenememiştir. İnsanlar sürekli kasko sigortalarına alıştırıldı, gelir seviyesi yüksek olan müşterilere bile konut sigortalarının satışı istenilen seviyelerde verilemedi, gelişt-

Ocak 1924’te İstanbul’da doğan kurucu üyemiz David Kohen, atadan sigortacı. Dedesi David J. Kohen, II. Abdülhamit padişahlığının son yıllarında, Berlin merkezli Victoria Sigorta şirketinin, Osmanlı İmparatorluğu genel müdürü olarak 1906 yılında Galata Kürekçiler Caddesi’nde sigortacılığa başladı. 1930 yılında aynı şirketin Fransa genel müdürü olarak Paris’e tayin edilince, oğlu Marko Kohen görevi devraldı. Dedesinin adını taşıyan David Kohen ise, henüz 11 yaşındayken, yaz tatillerinde babasının ofis boy’u olarak asistanlığa başladı. Bugün kızı Dalila, damadı Marsel Kohen 4. nesil olarak mesleğin devamlılığını sağlıyorlar. Ailenin portföyünde 75, 60 ve 50 yıllık sadık müşterisi mevcut.



SÖYLEŞİ



rilemedi. Bugün Türkiye’de yıllık ortalama 31-33 milyar USD ihracat ve 45 milyar USD ithalat yapılmaktadır. Ancak bunun sadece %10’u Türkiye’de sigortalanabilmektedir. Bu Türkiye ekonomisi için ciddi bir gelir kaybıdır. Şirketler maalesef bu durumun ciddiyetinin farkında değiller ve sadece kasko üretimine odaklanmış bir acente nesli yetiştirmektedirler.

Bireysel emeklilik hakkındaki görüşleriniz... Bu branşın geleceği olduğuna inanıyor musunuz?

Çok iyi bir ürün olacaktır. Ancak istenilen noktaya en az 10 yıl sonra ulaşılabilir. Bugünkü GSMH rakamları ile bireysel emeklilik sistemi maalesef örtüşmemektedir. Mevcut koşullarda insanlar hayat sigortaları sözleşmelerini iptal ederek “ne kadar gelir elde edebilirim”in hesaplarını yapmaktadırlar. Ama GSMH’yı 3.500-4.000 USD rakamları üzerine çıkarabilirsek, belki bir başlangıç yaşanabilir. Ekonomik belirsizliğin ve %40 küçülmenin yaşandığı bir ulusta, bireysel emeklilik sigortası satışı oldukça güçtür. Bir başka endişem de, bireysel emeklilik sigortalarının, hayat sigortası ürünlerine engel olacağı yönündedir. Mevzuat ve yönetmeliklerin çok dikkatle hazırlanması ve bu iki branşın birbirlerine zarar vermemeleri mutlaka sağlanmalıdır.

Günümüzde acentelerin genel sorunları nelerdir?

Acentelerin şekli, gökkuşağının renkleri kadar çeşitlidir. *Exclusive* yani tek şirketle çalışanlar, yetkili-yetkisiz birkaç şirketle çalışanlar, banka acenteleri, bir holdingin veya bir meslek grubunun portföyünü yönetenler, kaptif acenteler, oto galericileri, trafikçiler, internetçiler, telefonla pazarlayanlar, büyük mağazalarda stand kuranlar, acenteliği 2. veya 3. meslek olarak seçenler, satış ofisçileri, emekli genel müdürler, amca oğulları, dayı kızları v.s. Her acente çeşidinin de sorunu ve derdi başkadır. Acentelerin sorunları Ceyar’ın meşhur TV dizisi gibi hiç bitmiyor. Şimdiye

kadar gündeme getirilip de çözüme ulaşmış tek bir sorun yok. Bir dokun, bin ah dinle... Alternatif dağıtım şekilleri, dağıtım kanallarının en önemli kolu olan *profesyonel* acentelerin iş sahasını önemli derecede daralttı ve tehlikeye soktu. Bir de ekonomik krizin tesirini ilave edersek, acentelerin yaşama oksijeni olan komisyon iradı dramatik bir şekilde düştü, motivasyon kayboldu. Bir yılda yüzlerce acente mesleği terketti, gidenlerin yerine işsiz kalan çoğu banka personeli yeni acente oldu. Serbest ekonominin gelişyle kıran kırana bir *rekabet* yaşanıyor. Rekabet, verilen hizmetin kalitesini artırmaya yönelik değil, fiyatların düşürülmesi yoluyla olmaktadır. Yeni yatırım ve yeni müşteri eksikliği herkesi, başkasının işini kapmaya yöneltti. Fiyat kırmalarından dolayı, en sadık müşteri bile, gömlek değiştirir gibi acente ve şirket değiştiriyor. Sigorta sektörünün %72’sini üreten acentelerin kazandıkları toplam komisyon iradı, şirketlerin blanço karlılığı ile ters orantılıdır. En küçük kar payı aracılarındır. Bu komisyonlarla ancak amatörce ve kısa bir süre çalışılabilir. Çağdaş teknolojinin mecburiyetleri ise acentelerin giderlerini önemli derecede artırdı. Artık acentenin önemli bir yatırım sermayesi sağlaması lazım.

Acentelerin genel sorunlarını ve beklentilerini; 1) komisyonların kıfayetsizliği, 2) yeni müşteri kazanmak ve sayılarını artırmak, 3) kazanılan müşteriyi uzun süre saklamak, 4) fiyat rekabeti ortamında müşteri sadakatini sağlamak, 5) *Avrupa Birliği standartlarına ulaşmak için mesleki eğitimi sürekli güncelleştirmek*, 6) şirketlerle her seviyede uyum sağlamak gibi maddelerle kısaca özetleyebiliriz.

Son olarak vurgulamak istediğiniz bir şey var mı?

Şirket, acente ve tüketici üçgeni arasında karşılıklı güven ortamı tesis edilmeli. Nihayet “**Sigortacılığın temeli ve faaliyetinin kaynağı aracılardır**”. Yöneticiler, bu cümleyi çerçeveleyip, en yakın duvara asmalıdır.

(kurulduğumuz günden beri)

***Yüksel Birsal** kardesimiz Acıbadem Hastanesi'nde küçük bir operasyon geçirmiştir. acentem çalışma grubu adına geçmiş olsun mesajı kendilerine iletildi.

*Matay Sigorta **Tamer Matay'ın** oğlu **Mert Matay trafik kazası** geçirdi. ASIAD adına kendisine geçmiş olsun dileklerimiz ve çiçeğimiz gönderildi.

***Nejat Bilecen** ile Koç Allianz Sigorta'da görevli **Harika Örs** 04/05/2001 cuma günü **evlendiler** ve ASIAD olarak onların bu mutlu günlerinde aralarındaydık.

***Nejdet Boran** kardeşimiz **ameliyat** geçirdi. ASIAD adına Sevgili Yüksel Birsal kendisini evinde ziyaret etti.

*Gözde Sigorta acentesi **Turgut Tunç'un** **eşinin annesi vefat etmiştir.** ASIAD olarak başsağlığı dilendi.

*Sevgili **Mehmet Tören** ağabeyimizi de **resim sergisine** katılımından ötürü en içten dileklerimizle kutlarız..

***Bahar Alpaslan'nın** eşi ani bir **safrakesesi ameliyatı** geçirmiş olup kendisine geçmiş olsun mesajımız iletildi.

*23 senelik Koç Allianz eminönü acentası **Mehmet Özçelik'i kaybettik.** Oğlu Hakan kardeşimize cenazede ASIAD adına başsağlığı dilenmiş ve TEV çelengimiz konmuştur

*Sn.**İbrahim Balaban'ın vefatını** üzüntüyle öğrendik .Kederli ailesine ve sevenlerine sabır ve başsağlığı diledik.

*Hayat acentelerimizden (üsküdar) **Cem Akın safra kesesi ameliyatı** oldu.

*ASIAD'ın kurucularından Moda Acentesi arkadaşımız **Ercan Camgöz'ün babası vefat** etmiştir.

*Üyemiz **Necla Şengül'ün** ofisi Mart ayının ilk haftasında **soyuldu.** Bilgisayarlar, yazıcılar, fax v.s. çalındı.

*6742 partaj Sistem ŞDF Sigorta Acenteliği ortağı **Hikmet Nayman** 27.08.2002 günü **vefat** etmiştir.

*Rona Sigorta sahibi Sayın **Suat Rona'nın** kız kardeşi **Lamia Tuna vefat** etmiştir. Cenazesi 10.10.2002 defnedilmiştir.

*Göztepe Acentemiz **Ata Volkan Alp dedesini kaybetmiştir.**

*Cem Sigorta Acenteliği sahibi **Rezzan Akoğlu'nun eşi Suat Akoğlu ameliyat** oldu. Geçmiş olsun.

İşte karşınızda ASIAD...

İstanbuldaki derneklere ulaşmak daha mı kolay, yoksa nasıl olsa sektör içerisinde bir yerlerde karşılaşılıyor muyuz bilemem ama, İstanbulda fiilen dernek statüsünde işlev yürüten ASIAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Sucu ile kısa bir söyleşi yaptık. Asiad'ın Altunizade'de Koç Allianz Sigortanın merkezine 50 adım mesafede bir lokal tuttuğunu, tadilat ve tefrişatının neredeyse tamamlandığını ve çok yakında üyelerine hizmet vermeye başlayacağını müjdeleyen Kerim Sucu, Sigortacı Gazetesinin, derneklerin tümü ile başlattığı "Yeni Bir Sayfa"nın sektördeki sinerjiye hız katacağı düşüncesine olan inancını bizimle paylaşırken, sinerjiye mutlak pozitif katkısı olacağını düşündüğü derneğini anlattı. İşte karşınızda ASIAD:

"ASIAD 2001 yılında Koç Allianz Sigorta A.Ş. acenteleri arası mesleki ve sosyal dayanışmanın sağlanması, acentelerin haklarının korunması, sigortacılığın ülkemizde yaygınlaşmasına katkıda bulunulması ve üyeleri arasında ekonomik, toplumsal, kültürel birliğin kurularak sözü geçen hususlarda faaliyetlerde etkin olunması hedeflenerek kuruldu.

ASIAD olarak şirketimizle her ay bir kez Genel Müdür Yardımcısı düzeyinde ve her üç ayda bir kez Genel Müdürü düzeyinde yuvarlak masa toplantıları, her hafta Çarşamba günleri ise Yönetim Kurulu toplantılarımızı gerçekleştiriyoruz. Ayda bir kez büyük otellerden birinde 70-80 üyenin katılımları ile şirketimizin üst düzey yetkililerini davet ederek mesleki konularda tartışmak üzere toplanıyoruz.

Web sayfamızı kurduk, acenteler sosyal ortamlarda sorunları tartışıyor ve yazışabiliyorlar.

ASIAD, üyesi olan acentelerin etik ve mesleki kurallarını, portföy mülkiyeti haklarını, ödül yönetmeliklerini, acenteler yardımlaşma sandığının oluşturulmasını ve bülten çıkarılmasını hedefleyerek ciddi çalışmalar yapmaktadır.

Bir taraftan sosyal içerikli geziler, yemekler ve kokteyller düzenlerken üyeleri arasında bulunan hastalara veya vefat etmiş acentelerin ailelerine manevi destek vermektedir. Acentelerin en büyük kazancı tecrübe paylaşımıdır, ASIAD ülkemizdeki diğer acente dernekleri ile el ele acentelerin haklarını koruyacak ve kurulması düşünülen birliğe destek vermeye devam edecektir."

Sigortacı Gazetesi'nde çıkan ASIAD adlı yazı.

AMAÇLARIMIZ

Acenteler arası birlik, mesleki ve sosyal **dayanışmanın** sağlanması, Acente **haklarının korunması** ve geliştirilmesi, **Portföy mülkiyeti**'nin yaşama geçirilmesi için çalışmalarda bulunmak Beklenmeyen nedenlerle zora düşebilecek olan üyelere veya ölüm halinde mirasçılara maddi yardımda bulunmak üzere bir **fon oluşturmak** ve emekliliklerinde katkı sağlamak üzere "**yardım sandığı**" veya "yardım vakfı" kurulmasına çalışmak, Sigortacılığın ülkemizde yaygınlaşmasına, gelişmesine katkıda bulunmak üzere, ekonomik, toplumsal, kültürel, mesleki ve bilimsel çalışmalar yapmak. Dernek üyelerinin şirket, sigortalı veya eksperlerle karşılaştıkları mesleki sorunları dile getirmeleriyle, tüm **sorunların tespitini** sağlamak. Kamu yönetimleri ve sigorta şirketlerince yapılan her türlü değişiklik ve yeniliklerde, derneğin de görüşünün alınmasının sağlanması. Etik açıdan acenteler arası eşitliğin sağlanması. Mesleki yenilikleri araştırıp geliştirmek, yurt içi ve yurt dışında brifing, konferans, gezi ve toplantılar tertiplemek

DEĞERLERİMİZ

İlkeli davranmak

Yalan Söylememek

Sözünde durmak

Görev ve yükümlülüklerin sorumluluğunu yüklenmek

Eksik ve yanlış bilgi vermekten sakınmak. Bilgiyi doğru ve eksiksiz aktarmak

Bilmediğinde bunu açıklamak ve araştırıp, öğrenmek

Yanlışını ve eksikliğini açıklamaktan ve özür dilemekten çekinmemek

Hakkı ve haklılığı savunmak

Muhatapların haklarını, en az kendi hakkı gibi savunmak

Çıkarlarını, haklılığın yerine ve önüne geçirmemek

Mesleki faaliyetinin birincil amacının, başkaları için anlamlı ve yararlı hizmet üretmek olduğunu benimseyerek, kendi kazancını böylesi bir çabanın hak edışı gibi görmek

Başkalarının haklarını çiğneyerek kazanç elde etme yeltenişinde bulunmamak

Hakkımı kararlıca savunmak, hak etmediğini talep etmemek

FAALİYETLERİMİZ

Haziran -Ekim 2000 arasında 7-8 acente sık sık biraraya gelerek ASIAD'ın ilk oluşum hareketini başlattı.

25 Ekim 2000 St.Joseph'liler demeğinde ilk genel toplantımız gerçekleşti.

25 Kasım 2000 St.Joseph'liler demeğinde yangın servisinden Özlem Turan'ın katılımıyla güncel bir konu olan Zorunlu Deprem Sigortaları ve yangın sigortaları görüşüldü.

24 Ocak 2001 Toplantılarımız Suadiye Princess otele taşındı ve Genel Müdür Yardımcısı Sayın Semih Yavuz'un katılımıyla Koç Allianz Sigorta'nın yeni yapılanması ve pazarlama sorunları görüşüldü.

28 Mart 2001 Suadiye Princess Otelde demek kuruluş ve tüzük çalışmaları yapıldı.

25 Nisan 2001 Suadiye Princess Otelde Acente sorunları konuşuldu ve dernek çalışmalarına hız verildi

23 Mayıs 2001 Suadiye Princess Otel'de Sn Ercüment Kepkep Özel Emeklilik sigortanın kar payları hakkında toplantıya katılan üyelerimizi bilgilendirdi. Ayrıca yeni özel emeklilik yasası hakkında da geniş bir şekilde bilgi verdi. Kadıköy Bölge Müdürlüğü'ne atanmış olan Sayın Mehmet Ali Tekinsoy acentelerle tanıştı.

18 Haziran 2001 köşk bahçesinde acenteler toplantısı yapıldı

22 Haziran 2001 Demek kuruluşumuzu köşk bahçesinde kutladık.

26 Eylül 2001 Suadiye Princess Otelde Sayın Can Akınsal ve Ekibi ile Opus programı sorunları tartışıldı ve Sayın Şansal Bayrakgil ile acente sorunları üzerine konuşuldu.

24 Ekim 2001 Suadiye Princess Otelde acenteler Opus ve tahsilat ile ilgili sorunlarını paylaştı.

30 Ekim 2001 ASIAD yönetim Kurulu Acentelerin sorunlarını ve portföy mülkiyeti hususlarını görüşmek üzere şirket merkezinde Sayın Kemal Olgaç'ın ve şirket üst yönetiminin de bulunduğu bir toplantı düzenlendi ve konuyla ilgili acenteler bilgilendirildi.

28 Kasım 2001 Demeğimizin Kasım ayı toplantısına Hasar koordinatörümüz Sn. Gül Birgül davet edildi. Sn. Birgül, yeni sistemde hasar departmanının çalışma durumunu ve proje çalışmaları hakkında geniş bilgi verdi. Acentelerin sorunlarını cevaplandırdı.

25 Aralık 2001 ASIAD web sayfasının tanıtımı ile ilgili toplantımız şirketimiz oditoryumunda gerçekleştirildi. Büyük ilgi gören tanıtım toplantısında şirket yöneticileri de hazır bulundu. Eski genel müdürümüz Cemal Zağra'ya, ASIAD

Başkanı Kerim Sucu tarafından bir şükran plaketi verildi **30 Ocak 2002** Suadiye Princess Otelde acenteler biraraya gelerek güncel sorunları ve genel durumları görüştü

25 Subat 2002 de Sayın Kemal Yücesan'ın katılımıyla krizde şirketler nasıl çalışmalı konusu tartışıldı.

16 Mart 2002 Demeğimizin ilk genel kurul toplantısı 16.Mart.2002 tarihinde Kadıköy Mimarlar Odasında yapıldı. Pazar günü saat 11.00 de, Aydın Silivri' nin divan başkanlığını yaptığı genel kurula toplantısına üyelerin % 95 i katıldı. Yapılan genel kurulda iki yıl için görev yapacak yönetim ve denetim kurulu üyeleri seçildi. Büyük çoğunluğun hazır olduğu kurulda üyeler, demeğin gelecek dönemde daha yararlı olabilmesi için çeşitli öneriler ve dileklerde bulundular

3 Nisan 2002 ASIAD'ın kuruluş amaçlarından en önemlisi portföy mülkiyeti ile ilgili bir toplantı yapıldı. Başkan Kerim Sucu ve beraberinde yönetim kurulundan bazı acenteler, şirket merkezinde Hukuk baş müşaviri Sn. Ahmet Karayazganlı'ya portföy mülkiyeti hakkında görüş bildirdiler. Acentenin emeklilik ve iş göremezlik hallerinde mülkiyetin hayata geçirilmesi konusunda bilgi alışverişi yapıldı. Olumlu sinyaller alındı.

24 Nisan 2002 Geleneksel aylık toplantımızda Sn Hilmi Karamercan konuğumuzdu. Sn Karamercan, konusu ile ilgili bilgileri hazır bulunan acentelere aktardı ve acentelere kendi poliçeleri için indirim sözü verdi.

18 Haziran 2002 Kadıköy Mimarlar Odasında Acenteleri katılımı ile acil tahsilat toplantısı gerçekleşti

25 Eylül 2002 Bakırköy Holiday Inn Crown Plazada, Asiad üyelerinin katılımı ile Koç Allianz Sigorta Genel Müd. muavini, Sn Ömür Şengün ekibi ile Sağlık sigortaları konusu geniş bir şekilde tartışıldı. Sağlık sigortaları hasar ödemeleri konusunda acentelerimizin karşılaştıkları sorunlar Şirket yetkililerine ulaştırıldı. Karşılıklı olarak bilgi alış verişi yapıldı. Teknik ekibi ile acentelerin sorularını yanıtlayan Sn.Genel müdür Şengün, acentelerin karşılaştıkları güçlüklerin ve sorunların giderilmesi konusunda çalışmaların yapılacağı sözünü verdi.

Ekim 2002' de Demek Merkezi olarak **Altunizade Kısıklı Cad. Oymacı Sokak No: 14'** de bina kiralandı ve tadilatı yapıldı.

Kasım 2002 Demek merkezimizin açılış kokteyli, üyelerimizin büyük oranda katılımıyla gerçekleşti.



YAŞADIĞIMIZ GÜNLER



Aylık toplantılarımızdan görüntüler



ASIAD üyeleri web sayfamızın tanıtımında



Demek merkezimizin kurdelesini Sn. Olgaç tarafından kesilirken.



ASIAD'ın gurur günü:
İlk Genel Kurul toplantımız 16.Mart.2002 tarihinde Kadıköy Mimarlar Odası salonunda yapıldı.



2002'de iftar yemeğinde toplu halde.



Ünlü Koro'muz iş başında



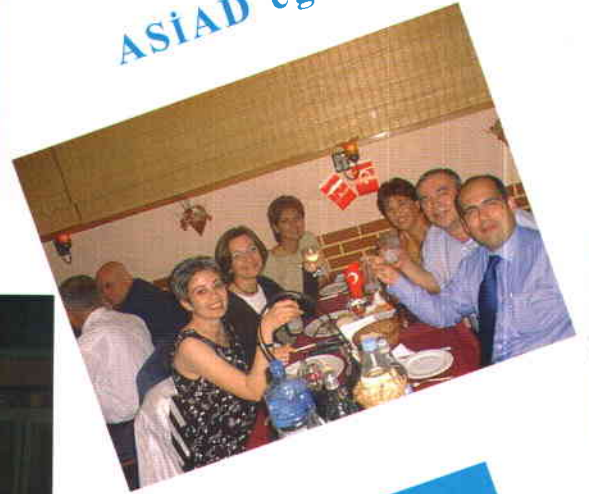
Acentem Bülten çalışmalarından bir görüntü

GECELER

YAŞADIĞIMIZ
GÜNLER



ASİAD eğleniyor!...



GECELER

YAŞADIĞIMIZ GÜNLER GECELER...

2001 yılında köşk bahçesinde muhtelif gecelerde köfte partisi düzenlendi. Köfte partilerinden önce aylık olağan sohbet toplantılarımız yapıldı. Toplantıların arkasından sazlı, fasıllı köfte partilerimiz çok eğlenceliydi.

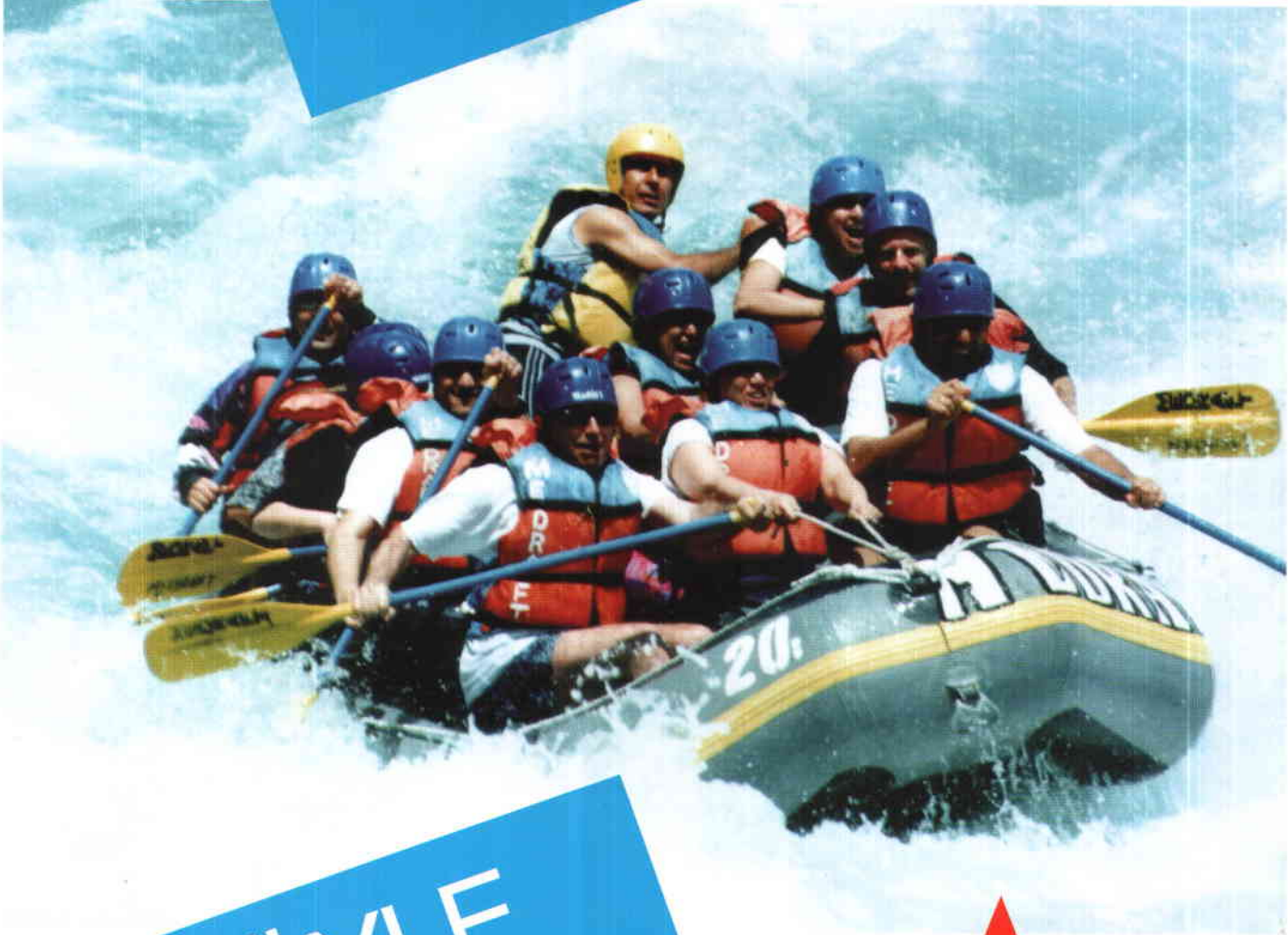
3.Nisan.2002 tarihinde, Kadıköy Mimarlar Odası'nın üst katında hep birlikte bir akşam yemeği yedik. İlk genel kurul toplantısından sonra oluşturulan yeni yönetim kurulu üyeleri ile acente arkadaşlarımız gecenin geç saatlerine kadar eğlendiler bol bol sohbet ettiler.

18 Haziran 2002 de ki Kuruluş yıldönümünü kutlamamız muhteşem oldu. ASİAD'ın aylık toplantısının ardından, biraraya gelen üyelerimiz, eşleri ve Koç Allianzdan aramıza katılan dostlarımız ile Caddebostan "BİZ BİZE FASIL" da geç saatlere kadar eğlendi.

2002 yılının en güzel anlarından biri "YAZA VEDA GECEMİZ " idi. Büyükkada'da ilginç rum meyhanelerinden biri olan Principo "FISTIK AHMEDİN YERİ"nde kalabalık üye arkadaşlarımızla birlikte eğlendik. Özel olarak uygulanan menü ve müzikli programa katılanlar mutlu katılmayanlar ise pişman oldu.(21.ağustos.2002)

Her yıl yapılması kararlaştırılan geleneksel ASİAD iftar yemeğinin ilki 5.Aralık.2001 de Fenerbahçe Borsa lokantasında yapıldı. İkincisi de 27 Kasım.2002 de gerçekleştirildi. Büyük ilgi gören iftar yemeğimizin özel konukları geçen yıl olduğu gibi Sn. Cemal Zağra, Sn Günel Başer ve Sn Kemal Olgaç'tı. 70 acentenin katıldığı iftar yemeği neşe ve sohbet ortamında çok güzel geçti.

BİR YIL



BÖYLE
GEÇTİ!



Koca bir yıl boyunca
acenteler

Opus Kanyonu'nun
“korkunç dalgaları”yla
boğuşup durdular.

SUCU SİG.AC.LTD.ŞTİ.	KERİM SUCU	0216 333 11 88	KENAN KORKMAZ	KENAN KORKMAZ	0264 278 61 42
AHMET GÜNDÜZ HEPER	AHMET GÜNDÜZ HEPER	0212 282 94 16	KIRNAZ SİGORTA LTD.ŞTİ.	ADEM KIRNAZ	0212 565 28 67
AKAY SİG.AC.LTD.ŞTİ.	BEHİÇ YILMAZ	0212 232 47 00	KOSİTAŞ SİGORTA	DAVID KOHEN	0212 285 18 55
ALBA SİG.AC.LTD.ŞTİ.	BAHAR ALPARSLAN	0216 369 65 89	MARMARA SİG.HZ.LTD.ŞTİ	MURAT OĞUZ ATABEK	0216 345 44 44
ALMEDAROĞLU SİG.AR.HZ.	ŞÜKRÜ ALEMDAR	0216 491 94 87	MEDA SİGORTA AC.LTD.ŞTİ.	İPEK ABURGA	0216 384 52 22
ALSANCAK SİG.AC.LTD.ŞTİ.	M.KEMAL ALSANCAK	0212 212 15 25	MEHMET TÖREN SİG.AC.	MEHMET TÖREN	0262 452 16 06
ALTIN SİGORTA	TÜLİN TERZİOĞLU	0216 336 54 03	MELİKE TİĞLİ	MELİKE TİĞLİ	0212 696 61 96
ALTINEL SİG.AR.HZM.	ABDÜLKADİR ALTINEL	0212 272 66 57	M-G SİG.AR.HİZ.LTD.ŞTİ	TUĞBA DENİZ	0216 466 68 80
ARDA AKŞİT SİG.AR.HZM.	ARDA AKŞİT	0216 418 01 40	MURAT ÖZKARDEŞLER SİG.	MURAT ÖZKARDEŞ	0212 325 92 75
AS SİGORTA ARC.HZM.LTD.ŞTİ.	NAZİM FIRAT BAYINDIR	0326 618 82 74	MUSTAFA KALAYCI	MUSTAFA KALAYCI	0216 442 29 49
AS-DEN SİG.ARA.HZM.	MELEK SAVUCU	0216 478 00 98	NECLA ŞENGÜL	NECLA ŞENGÜL	0216 386 76 19
AŞAN SİG.ARACILIK HİZ.	HATİCE ULAŞAN	0216 310 40 49	NEŞE SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ.	M.NECATİ NEŞE	0216 333 00 88
ATA VOLKAN ALP	ATA VOLKAN ALP	0216 386 22 58	NETUN A.Ş	ŞEBNEM TUNÇARSLAN	0216 463 53 24
ATAŞEHİR SİGORTA LTD. ŞTİ.	EMİN M. ERSEN	0216 414 22 50	NEZAHAT ÖZKAN ACENTE LİĞİ	KÂZİM KARTEL	0284 212 78 14
ATLAS SİGORTA	İ.DİNÇER DOYGUN	0212 654 19 05	ORCAN SİG AC.LTD.ŞTİ	ALİ ORCAN	0216 360 90 66
AYŞE BİRECİKLİ SİG.AC.	AYŞE BİRECİKLİ	0212 261 67 52	OTEKS SİG.AR.HZM.	N.MELTEM OKUMUŞ	0216 363 79 33
AYŞEN YAZICI SİG.AR.HİZ.	AYŞEN YAZICI	0212 663 75 31	ÖZGEN SİG.AR.HZM	CANEL BAŞER	0212 296 50 81
AYŞENUR BÜYÜKUTKU	AYŞENUR BÜYÜKUTKU	0212 555 58 18	PAMUK SİGORTA	GÜNSELİ KOCAGÖZ	0232 446 28 41
BALİ SİG.AR.HİZ.LTD.ŞTİ	NURDAN BALİ	0212 660 52 00	PINAR SİGORTA AR.HZM.	COŞKUN BESLEN	0216 310 98 68
BAŞA SİG.AR.HZM.	İ.DOĞAN BAŞA	0216 349 95 95	R.TURGAY CEBECİ	R.TURGAY CEBECİ	0216 354 99 11
BAYRAKTAR SİG.LTD.ŞTİ.	SEVGİ ÇOLAK	0212 213 69 18	RAGIP YAZGAN ACENTE LİĞİ	AYHAN YAZGAN	0212 532 35 43
BİRİM SİG.AR.HZM.	YAVUZ SELİM GÜNER	0216 418 75 25	REŞİDE TAŞKIN SİGORTA	REŞİDE TAŞKIN	0216 474 29 54
BİROL OTAĞ SİG.AR.HZ	BIROL OTAĞ	0212 222 18 06	SANDER SİGORTA LTD.ŞTİ	HÜSEYİN DERTOP	0212 72726 85
BİZ SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ.	GÜLGÜN ERGİN	0216 414 94 01	SARP SİGORTA LTD.ŞTİ.	M.SERDAR TOSUN	0242 248 90 46
BORAN SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ.	NECDET BORAN	0212 266 04 17	SELEN SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ.	AYÇA BEYLEROĞLU	0216 363 86 53
CEM SİG.ARACILIK HİZ.	REZZAN AKOĞLU	0212 236 18 89	SERES SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ	NURAY KUŞ	0216 330 06 00
CEM SİGORTA LTD.ŞTİ.	M.CEM UYANIKTIR	0284 225 18 11	SEVGİLİ SİGORTA	ONUR BAKIRDÖKEN	0216 347 08 95
ÇATALKAYA SİG.LTD.ŞTİ.	ERHAN ÇATALKAYA	0216 336 32 17	SİLİVRİLİ SİG.AR.HZM. A.Ş	AYDIN SİLİVRİLİ	0212 520 52 20
ÇETİN SİGORTA AR.HZ.	GÜRKAN ÇETİN	0212 507 04 53	SİMGE SİG AC.LTD.ŞTİ.	GÜLAY GEYİK	0216 441 50 53
CITAK SİGORTA AC.A.Ş.	SİBEL BAYRAK	0216 414 70 04	SİMTUR SİGORTA LTD.ŞTİ.	B.AŞCIOĞLU	0324 233 05 60
DEMİREL SİGORTA ARC.HZ.	OSMAN DEMİREL	0212 501 28 00	SİSTEM SİG.LTD.ŞTİ.	GÜL AKARSU	0212 523 21 89
DİLES SİGORTA ARACILIK HİZ.	LÜTFİYE ERCAN	0216 495 93 30	SÜRAT KOLL.ŞİRKETİ	ATILLA AKMAN	0216 445 31 06
DURU SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ.	HÜSEYİN DURU	0212 274 42 47	ŞENTOP SİG.AC.HZ.LTD.ŞTİ.	SEVDA ŞENTOP	0252 412 62 64
DÜKKAN SİGORTA	MÜNEVVER ABDİK	0212 245 46 54	TANYILDIZI SİG.AC.	İ.ÜNAL TANYILDIZI	0216 386 03 16
ERCAN SİGORTA	ERCAN CAMGÖZ	0216 418 54 35	TANYOLAÇ AC.HZ.LTD.ŞTİ.	M.HALUK TANYOLAÇ	0212 275 90 96
EREN SİGORTA ACENTE LİĞİ	VEYSEL EREN	0216 399 80 43	TRANSAY SİG.ARA.HZM.	VOLKAN AYDIN	0212 212 05 72
ERHAN ÖZKİP	ERHAN ÖZKİP	0224 221 17 98	TURAN SİGORTA	NURETTİN TURAN	0216 334 99 81
ERSA SİGORTA LTD.ŞTİ.	ŞAHİR ERDOĞAN	0264 279 60 48	UĞRAŞ TİC.LTD.ŞTİ.	SELAHATTİN BÖLÜKBAŞ	0212 272 00 77
EVİRİM SİGORTA A.Ş.	İSMAİL HAKKI ÇELEBİ	0216 311 65 75	UĞUR İPEK SOFUOĞLU	UĞUR İPEK SOFUOĞLU	0216 346 60 96
FAKTÖR SİGORTA LTD.ŞTİ.	NİLÜFER GÜNSÜR	0242 322 99 16	UMAY SİG.AR.HZM.	AYTEN CANLI SELÇUK	0212 257 81 78
FERİDUN GÜÇLÜ ACENTE LİĞİ	FERİDUN GÜÇLÜ	0212 665 22 78	UNAT SİGORTA	REMZİ ESER	0212 442 64 43
GÜNMAR LTD.ŞTİ.	HAKKI DURMUŞ	0242 244 65 33	UNİVİA SİG.AR.HZM.	ELİF KORALTAN	0212 257 12 05
GÜVENCE SİG.MÜŞ.VETİC.	ÖZCAN ÖZDEMİR DEN	0212 258 16 15	ÜNSAR SİG.AR.HZ LTD.ŞTİ.	İŞİK ÜNGÖR	0242 322 65 55
H.NECAT BİLECEN SİG.	H.NECAT BİLECEN	0212 660 73 10	ÜŞAŞ SİGORTA LTD.ŞTİ.	BURHAN ÜSTÜNYOL	0288 214 42 16
HASAN KARTAL	HASAN KARTAL	0216 411 67 20	VAHAP BARUTÇU SİGORTA AC.	VAHAP BARUTÇU	0242 340 11 01
HEDEF SİGORTA LTD.ŞTİ.	ENVER ÇELİK	0242 722 35 11	YALOVA ACENTE LİĞİ	NURTEN BOZKURT	0226 812 18 82
İZEKİ TOHMA	İZEKİ TOHMA	0216 348 71 85	YALTI SİG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	NÜKHET YALTI	0216 348 81 98
İMGE SİGORTA	EKREM ÜLKÜ	0216 388 83 22	YASEMİN İRDEM SİG.AR.	YASEMİN İRDEM	0216 360 27 63
İŞÇİMAS SİG.ACENTE LİĞİ	JOSEF MİTRANI	0212 265 41 47	YEŞİM SİG.AR.HZM.	YEŞİM KOÇ	0216 346 60 53
KARAKAŞ SİGORTA LTD.ŞTİ.	İBRAHİM KARAKAŞ	0212 248 41 25	YÜKSEL BİRSEL SİG.AC.	YÜKSEL BİRSEL	0212 274 60 99
KAZIM-CENK ÖZER SİG	KAZIM-CENK ÖZER	0212 296 01 03			
KELEŞLER İST.SİG.HZM.LTD.ŞTİ	BANU KELEŞ	0212 417 39 15			

ÜYELERİMİZ

BUNALMIŞ, SIKILMIŞ, ÇARESİZ BABA



Geçtiğimiz hafta sonu kuzenimin oğlunun doğum günü partisine davetliydim. Onun oğlu, benim oğlumdan tam sekiz ay büyük. Kardeş gibi büyüyorlar desem yeridir. Sevinçle, yanımda oğlum, elimizde hediyeler parti verilen eve gittik. Kapıdan içeri girer girmez oğlanlar erkek çocuk olmanın gerektirdiği her ne varsa yapmaya, ben ise ebeveynlerin bulunduğu salona geçip tanıdıklarla selamlaşmaya, tanımadıklarla tanışmaya başladım. Gözüme, kenarda bir koltuğun köşesine ilişmiş bir baba takıldı. Belli ki bunalmış, sıkılmış ve çaresiz. Tek boş yer olan aynı koltuğun diğer köşesine de ben iliştim, başlarımız ile selamlaştık. Yaklaşık on dakika sonra salonda, genellikle çocuklar üzerine geçen sohbete o da katılmıştı. Bundan beş dakika sonra da bana “Ne işle meşgulsünüz?” diye sordu. Ben “Sigorta... Sigorta acenteliğim var, sigortacılık yapıyorum” dedim.

Bunalmış, sıkılmış ve çaresiz baba'nın gözlerindeki bakış tuhaflaştı. İlk iki saniye ne olduğunu anlamadım. Üçüncü saniye tereddüt bakışını, dördüncü saniye kızgınlık bakışını, beşinci saniye öfke bakışını gördüm. Altıncı saniye başıma geleceğin bilincinde ilk derin nefesimi almaya başladım. Sekizinci saniye artık hazırdım. İşte tam o an “Şahsınız olarak üstünüze almayın fakat ben bütün sigortacıların üçkağıtçı olduğuna inanıyorum” dedi.

Evet, “Çaresiz Baba” aynen böyle dedi. Sonra üç saniye kadar sessiz kalarak yüzüme baktı. Ben 14 yılın getirdiği alışmışlık ve bıkkınlıkla yerimde hafifçe sağa sola kımıldadım ve donuk, manasız, boş gözlerle “Çaresiz Baba”ya bakarak konuşmanın devamını sessiz bir isyanla bekledim. Beklediğim monolog “Kesinlikle üçkağıtçı ve bir o kadarda yalancı, ve bir o kadarda insafsız.” cümlesiyle başladı ve makineli tüfek hızıyla yaklaşık 15 dakika sürdü.

Böyle zamanlarda “iyi ki psikolog olmuşum” diye düşünerek dinlemeye başlamışımıdır. Yoksa bunca hakarete dayanamayıp bir kaza çıkar mıydı dilimden ya da elimden diye çok düşünmüşümdür. Bu sefer de, bundan önceki ikibinaltıyüzotuzsekiz seferde olduğu gibi sakin ve tarafsız olmaya olağanüstü özen göstererek dinledim. “Çaresiz Baba” kendi başından geçen acı dolu hikayeleri, öncelikli olarak kasko hasarlarından başlayarak anlattı. Kaç farklı araçtan bahsettiğini bilemiyorum ama eşinin kasko hasarlarını, ardından çalıştığı şirketin kasko hasarlarını anlattı. Şirket konusu açılınca sorumluluk hasarlarına, oradan elektronik cihaz hasarlarına ve oradan da hırsızlık hasarlarına doğru kayd. “Çaresiz Baba” artık sadece kendi başından geçen tatsızlıkları değil, yakın ve uzak aile çevresinin, arkadaşlarının, arkadaşlarının kuzenlerinin ve onların arkadaşlarının, mahallelisinin, konu-komşusunun, hatta onların kuzenlerinin yaşadığı ne kadar hasar olayı varsa, bildiği her şeyi anlattı. Anlattıkça bakışları daha öfkelendi, yüzü pembe'den kırmızı'ya, derken bordo'ya ve nihayetinde mor'a döndü. Kullandığı kelimeleri el, kol ve baş hareketleriyle güçlendirdi. Yerinde ani hareketlerle ileri geri gidip gelmeye ve hatta hafifçe koltuktan kalkıp oturmaya başladı. Onbeşinci dakikanın sonunda ev sahibesi elinde bir bardak soğuk su ve endişeli gözlerle “Çaresiz Baba”nın başında konuşmanın bitmesini bekliyordu.

Bir canavar yaratmışsınız

Konuşma bittiğinde “Çaresiz Baba” derin bir nefes aldı. Yüzünün rengi mordan bordoya doğru hafifçe açıldı. Parmaklarıyla, konuşurken dudaklarının etrafında biriken hafif köpükleşmiş tükürükleri sildi. Ev sahibesinin yanında beklediğini fark edip, soğuk su bardağına uzandı, titreyen eli ile bardağı kavradı ve bir dikişte yarısını bitirdi. Bardağı sehpaye bıraktı ve aynı eliyle alında birikmiş minik ter damlacıklarını temizledi. Şimdi biraz daha sakinleşmiş, yüzünün rengi koyu pembe'ye dönmüştü. Gözlerindeki öfkeli bakışta ise hiç değişiklik yoktu. Bütün bunlar olurken ben sadece dinledim ve seyrettim.

Meslek onuru Sevgili meslektaşlarım, çok yabancı olduğunuz bir olayı anlatmıyorum. Yukarıdaki satırlarda okuduklarınızı meslek onurumu zedelediği için paylaşmaya karar verdim. Oturduğum yerden ahkam kesme niyetinde hiç değilim. Devletin bu sektörü üvey evlat yerine koyup koymadığını irdelemek istemiyorum. Ticaret odaları meslek komitelerinin yeterli çalışmaları yapıp yapmadığını tartışmak istemiyorum. Sektörün sivil toplum örgütlerinin hangi amaçlar doğrultusunda birleşip birleşmediğini sorgulamıyorum. Ekmeğimi kazandığım sektörün ne kadar sığ bir sektör olup olmadığını tartışmak arzusunda da değilim. Sektör çalışanlarının ahlaklılığını savunmak bana düşmez. Sektörle ilgili basında yer alan haberlerin arkasını kovalamak da bana düşmez. Acentelerin bilgi düzeyi hakkında da fikrim yok, acentelerin bilgilerini satış yöntemleri hakkında da fikrim yok ve yukarıdakilerin hiçbiri hakkında da hiçbir önerim yok. Sadece şu noktalara dikkatinizi çekmek istiyorum:

1. Yaratılan canavar T.C. vatandaşı.
2. Yaratılan canavar T.C. kanun, mevzuat ve uygulamaları ile yaşıyor.
3. Yaratılan canavar T.C. sigorta sektörüne kin kusuyor.
4. Yaratılan canavar artık sigorta yaptırmıyor.
5. Yaratılan canavar çevresine sigorta yaptırtmıyor.

Böyle olunca ne oluyor?

PAZAR DARALİYOR. Pasta küçülüyor, istihsal azalıyor, rekabet düzeysizleşiyor, fiyatlar düşüyor, poliçeler ucuzluyor, komisyonlar eksiliyor, gelir düşüyor. Bununla beraber, devlete ödenen vergiler azalıyor ve fonlar yok oluyor, yani devletin geliri düşüyor. Ayrıca istihdam azalıyor, bilgi önemsizleşiyor, hizmet kalitesi umursanmıyor, yani çalışanın geliri düşüyor. Ne dersiniz, nasıl adlandırırırsanız adlandırın, sektörle ilgili çalışan her organ hastalanıyor. Sektörün bütününe baktığımızda hala sağlıklı kalan organların hasta olanlar sebebiyle yeterli fonksiyonları gösteremediğini fark ediyoruz.

Yukarıda sözü geçen canavarı biz yaratmışız. Hem de öyle kısa sürede değil, yıllarca uğraşıp didinip, itinayla ve sanki inadına yaratmışız. Sakin kalıp, tek ihtiyacımız bir canavarmış gibi, canavarsız yaşanamazmış gibi davranmışız. Stratejiler geliştirerek, sabırla, hesaplama planlaya, yılmadan mükemmel bir canavar ya-rat-mı-şız. Birimiz bir hata yapmış, yerine gelen yapılan hatayı ikiye katlamış, bir sonraki dörde, son gelen sekize. Bu arada, hep kendimizden bir önceki meslektaşımızı kötölemişiz, "O bilmez, ben bilirim"lerle iş bitirmişiz. Zavallı canavar arada bir sesini çıkarmaya kalkmış, "Mevzuat böyle, sen bilmezsin" demişiz. Velhasıl-ı kelam bir çuval inciri hep beraber çölden taşıyip denize dökmüşüz.

Lütfen düşünelim, var olan sigorta şirketleri birbirlerinin elinden portföy almaya çalışırken ve acenteler akla hayale uymayan metotlarla aynı portföye saldırırken bu pasta nasıl büyüyecek? Düşünerek atılan adımlardan ve yapılan yatırımlardan uzun vadede gerçek kazançları sağlayacağımızı tekrar hatırlayalım. Günü kurtarmak adına düşürülen fiyatlar, söylenen yalanlar, verilen vaatler, vazgeçilen kazançlar, bilgisizce yapılan satışlar, bilinçsizce düzenlenen poliçeler sigortalılara (yani pastaya) ödenmeyen hasarlar olarak geri dönüyor. Pasta sektöre küsüyor. Böylece biz T.C. sigorta sektörü olarak dünya sıralamasında otuzyedinci oluyoruz. Bence biraz ayıp ediyoruz.

Biz, Ben'e karşı

Sektörde "Ben" devri bitmiştir, "Biz" devri başlamıştır. Gelecek için "Biz" politikaları geliştiremeyen sektör mensuplarının müşteri memnuniyeti ilkeleri dahilinde çalışması mümkün gözükmemektedir. Çünkü AB eşliğindeki T.C. toplum psikolojisi karalama yerine aydınlanma felsefelerine yakınlık göstermeye başlamıştır. Artık toplumumuzda bilginin paylaşımı önem kazanmıştır. Bırakalım mesleki manadaki bilgi paylaşımını, bilinçli tüketiciler artık mevzuatlar ve uygulamalar hakkında kimi acentelerden daha deneyimliler. Sigorta konusunda bilgisiz müşterilerin bu zaaflarından fayda sağlamaya çalışmak yerine, konu hakkında bilgiye sahip tüketici grubu oluşturmak, sektörün ana sorunu olan rekabetin kalitesini yükseltecektir. Müşterinin bilgilenmesi ise bilgili acente sayesinde olur. Unutmamalıyız ki, bizden doyrucu bilgiyi alamayan müşteri kendini doyuracak kaynağı er geç bulacaktır. Bilgilenmek ve bilgilendirmek, 2003 yılında başarıyla var olmak hedefindeki acentelerin önsözü olmalıdır inancındayım.

Sektörün acenteler ve acente dernekleri hakkında bilgilenmesini sağlayan ilk adım olan "Yeni Bir Sayfa" için eski ve can dostum Metin'e tekrar teşekkür eder, bir sonraki yazıya kadar tüm okuyuculara sağlıklı günler dilerim.

Sevgi ve Saygılarımla.

Oya Akman

Bunları Biliyor muydunuz?

* ASIAD yönetim kurulu üyesi, MEDA sigorta acenteliği sahibi **İpek Aburga'nın Kimya Mühendisi** olduğunu...

* Koç Allianz Sigortanın çok eski acentelerinde biri olan Atilla Örsel'in sigortacılığın yanı sıra Türkiye Jimnastik federasyonu başkanı olduğunu....

* **Yüksel Birsal** arkadaşımızın sigortacılığa başlamadan önce, yurdun çeşitli yerlerindeki liselerde **Resim ve Sanat Tarihi** öğretmenliği yaptığını...

* ASIAD başkanı, Üsküdar sigorta acentesi **Kerim Sucu'nun** Koç Allianz acentesi olmadan önce, başarılı bir **turizmcisi** olduğunu...

* Karamürsel acentesi **Mehmet Tören'in**, sigortacılığı yanında **gazetecilik** yaptığını ve **fotoğraf sanatçısı** olduğunu...

* Yönetim kurulu üyesi **Ali Orcan'in**, sigortacılığa başlamadan önce **mimarlık** yaptığını...

* Bakırköy acentesi ve yönetim kurulu üyesi **Necat Bilecen'in**, acente olmadan önce 25 yıl Koç Allianz (Şark) sigorta şirketinde **kaza oto servisinde** çalıştığını...

* Üyelerimizden **Münevver Abdik'in** ve **Selahattin Beyleroğlu'nun** acentelik yapmadan önce Koç Allianz'da çalıştığını...

* Üyemiz Ata Volkan Alp'in asla sigortacı olmak istemediği halde tanınmış bir sigortacı olan annesi Gürcan Dağdeviren'in ani vefatı üzerine kendini biranda sigortacı olarak bulduğuna ve buna kendisinin de inanmadığını...

* BİZ sigorta acentesi **Gülgün Ergin'in** bir sigortalı olarak, Koç Allianz Sigorta'dan kendi evinin **yangın hasar tazminatını almaya çalışırken**, yaşadıklarına ve çektiklerine dayanamayarak sigortacı olmaya karar verdiğini ve aynı şirketten acentelik aldığını... **Biliyor muydunuz?**

BUNLARI DA UNUTMAYIN !.. Sigortalının, sigorta acentesinden vazgeçme nedenleri:

%1 vefat eder...%3 ikametgahını değiştirir... %5 diğer arkadaşları nedeniyle gider... %9 daha iyi koşullar (genel olarak daha ucuz fiyat) nedeni ile gider... %14 sigorta poliçelerindeki teminatlar-
dan memnun olmadığı için gider... %68 sigortalının veya elamanının gösterdiği kayıtsızlık, ilgisiz-
lik veya kötü tutumu nedeniyle gider...





SİGORTACI'NIN DÜNYASINDAN İNCİLER

Rahmetli asabi bir hakimdi. Bir gün ziyaretime gelmişti. Bir ara sigorta ve sigorta şirketlerine güvenmediğini, Konya'nın bir ilçesinde görevliken meydana gelen trafik kazasında, hasar tazminatı davasında sigorta şirketinin para ödemediğinden bahsediyordu. Nasıl olur? Poliçesi sağlıklı ve evrakları tamamlanmış ise, poliçe genel şartlarına göre sigorta şirketinin ödemesi lazım, diyecek olduk. Lafı ağzıma tıkadı. Ben de iki defa arabamla kaza yaptım Bir defasına ağaca vurdum, şirket para ödemedi deyince; trafik sigortasının kendisine değil, suçlu durumlarda karşıya vereceği zararı öder, dedim. Durakladı, trafik sigortasının mali sorumluluk sigortası olduğunu, kasko ile trafik sigortası arasındaki farkı anlatmaya çalıştım. Çok kişi inanmayacak ama hakim dostum, trafik poliçesinin de kendi aracına hasar tazminatı ödemesi gerektiğine sanıyordu. 25 yıl önce başımdan geçen bu olayda hakimin, trafik poliçesinin içeriğini bilmediğine inanmıştım

Almanya'dan emekli olup da yurda dönen Türk işçileri, her yıl zamlanan trafik sigortalarındaki indirimlerin %20'yi, plaka indirimleriyle birlikte %30'u geçmediğinden yakınır dururlar. Yıllarca çalıştığı Almanya'da sigortalı aracına %60-70'lere varan indirim yapıldığını anlatmaya çalışırken, hükümete ve sigorta şirketlerine söylemedikleri kalmaz. Acente olarak bu indirimlerin bizde de olduğunu, ama bu indirimlerin trafik için değil, kasko sigortalarında geçerli olduğunu anlatmaktan yorulduk.

Vatani görevini yeni bitirmişti. Lise mezunu olduğu için tarım ve hayvancılıkla geçinen kasabasında, sigortacılık yapmayı düşündü. Acentelik şartlarını yerine getirdi. Şirket trafik, kasko, yangın sigorta branşlarında kendisine temel bilgiler verdi. İki günlük eğitim sonunda yetkili, sorusu olan var mı? deyince, acente adayı parmağını kaldırdı, ayağa kalkıp sordu; Bizim ilçede bol sayıda hayvan ve at arabaları var. Ben at arabalarına da kasko yapmak için, sizden fiyat alabilir miyim?..

Büroda çalışırken, bir kız çocuğu, avucunda sıkıştırdığı para ile içeri girdi. "Amca sigorta verir misin?" dedi, parayı uzattı. Sigortayı ne yapacağını sorunca, elektriklerinin kesildiğini, babasının bu sokağı tarif ettiğini öğrenince, az ilerdeki elektrikçi dükkanını gösterdim. Kız çocuğu, büromuzun camına asılı tabelada, sigorta yazısını okumuştü.

Trafik kazası geçiren sigortalı, heyecanla acentesini aradı. Ne yapması gerektiğini sordu. Acente de kasko hasarının en kısa zamanda ödenmesi için gerekli bilgileri ve aracın hasarlı fotoğraflarını göndermesini söyledi. Ertesi gün sigortalının gönderdiği zarfın içinde, aracın hasar fotoğrafının yerine, sigortalı kendi fotoğrafını göndermişti.

Fikirsiz Fikri



Risk riskdir.

İş dünyası risklerle dolu. Ama biliyorsunuz, önemli olan riskin ne kadar büyük olduğu değil, kimin, nasıl taşıyacağıdır.

Koç Allianz size, işinizin taşıdığı her riske cevap veren birçok özel çözümü bir arada sunar. Riskinizi kontrol altına alır. Ve daima kontrol altında tutar.

Güçlü sermaye yapısı, teknik uzmanlığı ve uluslararası Allianz deneyimi ile Koç Allianz aradığınız güçlü desteği arkanızda hissetmeniz için sizi bekliyor.

Yanınızdaki güç
Koç Allianz