

ACENTEM[®]



B Ü L T E N 2 0 0 4



ASİAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği



CARGLASS®

OTO CAM'DA DÜNYA DEVI



**OTOCAM YENİLEME VE TAMİRİNDE
BENZERSİZ HİZMETLER !**

**CARGLASS® OTOCAM YENİLEME VE TAMİRİNDE
BENZERSİZ HİZMETLER !**

Öncam Hasarı Tekrarında Ücretsiz Hizmet
CARGLASS şubelerinde veya anlaşmalı bayilerinde, binek aracınıza taktırdığınız yerli öncam, poliçe süresi içinde kaza, doğal afetler ve terör haricinde kırılmış ise, **camınız yine tüm CARGLASS şubelerinde veya anlaşmalı bayilerinde ücretsiz değiştirilecek**, sigortanıza hiçbir masraf yansıtılmayacaktır.

Memnuniyet Garantili Öncam Tamiri
CARGLASS servislerinde yapılan tamir ile hem süreden hem de maliyetten tasarruf etmiş olursunuz. Camınız eski mukavemetine ve görüntüsüne kavuşur. Yapılan tamir için, üç ay içinde karar değiştirdiğiniz takdirde, tamir ücreti iade edilerek, tamir anında belirlenen şartlar ile camınız yenilenecektir.

Hızlı Mobil Servis
CARGLASS bir büyük kolaylık daha sağlıyor. Türkiye'nin dört büyük ilinde (İstanbul, Ankara, İzmir, Adana) mobil servis imkanını siz Sayın Müşterilerimize sunuyor. Eğer aracınız, CARGLASS şubelerinden birine gelemeyecek durumda ise CARGLASS bulunduğunuz yere gelerek size hizmet veriyor.

CARGLASS®
TÜRKİYE

OTOCAM LTD. ŞTİ. ANLAŞMALI SİGORTA ŞİRKETİ

Koç

Allianz

Türkiye genelinde yaygın bayi ağı ile kesintisiz otopar servis hizmeti veren Carglass'a bir telefon ile ulaşın, hızlı ve garantili servis alın. **ücretsiz yardım hattı
0800 211 00 14**

CARGLASS® OTOCAM LTD. ŞTİ. BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ
TÜRKİYE

Merkeze : Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2. Kısım 31. Sok. No: 1249/1250 Maslak / İstanbul
Tel: 0 212 285 05 55 / 285 03 81 / 285 03 56

Göztepe : Merdivenköy Mah. Uzunçayır Sok. No:72 Göztepe / İstanbul
Tel: 0 216 566 58 98 / 566 57 39 / 566 57 15

Ankara : Turgut Özal Bulvarı Maşlak İş Merkezi No: 20/17 İskitler/Ankara
Tel: 0 312 341 29 29 / 384 73 77 / 384 73 78

İzmir : Mürselpaşa Bulvarı No:46 35230 Basmane / İzmir
Tel: 0 232 489 50 00 / 489 50 20 / 489 48 12

Adana : Fevzipaşa Mah. Turhan Cemal Beriker Bulvarı No: 446 Adana
Tel: 0 322 429 16 16 (pbx)

ÜYELERİMİZ

| | | |
|----------------------|--|---------------------|
| ABDULKADİR ALTINEL | ALTINEL SİG.AR.HZM. | 0212 272 66 57 |
| ADEM KIRNAZ | KIRNAZ SİGORTA ARC. HZ. LTD. ŞTİ. | 0212 565 28 67 |
| AHMET GÜNDÜZ HEPER | AHMET GÜNDÜZ HEPER | 0212 282 94 16 |
| ALİ BAYÜLKEN | ALİ BAYÜLKEN | 0216 474 72 00 |
| ALİ ORCAN | ORCAN SİG. AC.LTD.ŞTİ | 0216 360 90 66 |
| ATA VOLKAN ALP | ATA VOLKAN ALP | 0216 3315111 |
| ATILLA AKMAN | SÜRAT KOLL.ŞİRKETİ | 0216 445 31 06 |
| ATILLA ÖZER | ATILLA ÖZER SİGORTA ARACILIK HİZM. LTD.ŞTİ | 216 4919528 |
| AYÇA BEYLEROĞLU | SELEN SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0216 363 86 53 |
| AYDIN SİLİVRİLİ | SİLİVRİLİ SİG.AR.HZM. A.Ş. | 0212 520 52 20 |
| AYHAN ZEYBEKOĞLU | FAZ SİGORTA ARACILIK HİZMETLER | 212 6384225 |
| AYŞE BİRECİKLİ | AYŞE BİRECİKLİ SİG.AC. | 0212 261 67 52 |
| AYŞEN YAZICI | AYŞEN YAZICI SİG.AR.HİZ. | 0212 663 75 31 |
| AYŞENUR BÜYÜKUTKU | AYŞENUR BÜYÜKUTKU | 0212 555 58 18 |
| AYTEN CANLI SELÇUK | UMAY SİG.AR.HZM. | 0212 257 81 78 |
| BAHAR ALPARSLAN | ALBA SİG.AC.LTD.ŞTİ. | 0216 369 65 89 |
| BANU KELEŞ | KELEŞLER İST.SİG.AR.HZM.LTD.ŞTİ. | 0212 417 39 15 |
| BEHİÇ YILMAZ | AKAY SİG.AC.LTD.ŞTİ. | 0212 232 47 00 |
| BİROL OTAĞ | BİROL OTAĞ SİG. AR.HZ. | 0212 222 18 06 |
| BURHAN ÜSTÜNYOL | ÜSAŞ SİGORTA ARC.HZM.LTD.ŞTİ. | 0288 214 42 16 |
| BURHANETTİN AŞÇIOĞLU | SİMTUR SİGORTA AC. TUR.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 0324 233 05 60 |
| CANEL BAŞER | ÖZGEN SİG. AR.HZM. | 0212 296 50 81 |
| COŞKUN BESLEN | PINAR SİGORTA AR.HZM. | 0216 310 98 68 |
| DAVID KOHEN | KOSİTAŞ SİGORTA | 0212 285 18 55 |
| EKREM ÜLKÜ | İMGE SİGORTA | 0216 388 8322 |
| EMİN M. ERSEN | ATAŞEHİR SİGORTA ARC. HZM. LTD. ŞTİ. | 0216 414 22 50 |
| ENVER ÇELİK | HEDEF SİGORTA ARC.HZM.LTD.ŞTİ. | 0242 722 35 11 |
| ERCAN CAMGÖZ | ERCAN SİGORTA | 0216 418 54 35-36 |
| ERHAN ÇATALKAYA | ÇATALKAYA SİG.LTD.ŞTİ. | 0216 336 32 17 |
| ERHAN ÖZKİP | ERHAN ÖZKİP | 0224 221 17 98 |
| FATMA GÜNEŞ TÜRKMAYA | FATMA GÜNEŞ TÜRKMAYA SİGORTA ACENTELİĞİ | 0212 873 30 91 |
| FERİDÜN GÜÇLÜ | FERİDÜN GÜÇLÜ ACENTELİĞİ | 0212 665 22 78-79 |
| GÖKÇEN ERDİNÇ | TUNCER SİG.AR.HİZ.LTD.ŞTİ. | 0216 445 03 92 |
| GÜL AKARSU | SİSTEM SİG.LTD.ŞTİ. | 0212 523 21 89 |
| GÜLAY GEYİK | SİMGE SİG.AC.LTD.ŞTİ. | 0216 441 50 53-54 |
| GÜLGÜN ERGİN | BİZ SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0216 414 94 01 |
| GÜNER ŞEKERCİ | KAİLE BETÜL ŞEKERCİ | 0 2163478613 |
| GÜNSELİ KOCAGÖZ | PAMUK SİGORTA | 0232 446 28 41 |
| GÜRKAN ÇETİN | ÇETİN SİGORTA AR.HZ. | 0212 507 04 53 |
| H. KERİM SUCU | SUCU SİG.AC.LTD.ŞTİ. | 0216 5531188 |
| H.NECAT BİLECEN | H.NECAT BİLECEN SİG. | 0212 660 73 10-4 H. |
| HAKKI DURMUŞ | GÜNMAR SİGORTA ARC. HZM.LTD.ŞTİ. | 0242 244 65 33 |
| HALDUN GÖREN | HALDUN GÖREN SİG.ACENTELİĞİ | 0216 446 17 11 |
| HASAN KARTAL | HASAN KARTAL | 0216 411 67 20 |
| HATİCE ULAŞAN | AŞAN SİG.ARACILIK HİZ. | 0216 310 40 49 |
| HÜSEYİN DERTOP | SANDER SİGORTA ARC.HZM. LTD. ŞTİ. | 0 212 727 26 85 |
| HÜSEYİN DURU | DURU SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0212 274 42 47 |
| İ.DİNÇER DOYGUN | ATLAS SİGORTA | 0212 654 19 05 |
| İ.DOĞAN BAŞA | BAŞA SİG.AR.HZM. | 0216 349 95 95 |
| İ.ÜNAL TANYILDIZI | TANYILDIZI SİG.AC. | 0216 3720316 |
| İ.ZEKİ TOHMA | İ.ZEKİ TOHMA | 0216 348 71 85 |
| İBRAHİM KARAKAŞ | KARAKAŞ SİGORTA ARC. HZM. LTD.ŞTİ. | 0212 248 41 25 |
| İPEK ABURGA | MEDA SİGORTA AC.LTD.ŞTİ. | 0216 384 52 22 |
| İŞİK ÜNGÖR | ÜNSAR SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0242 322 65 55 |
| İSMAİL HAKKI ÇELEBİ | EVİRİM SİGORTA A.Ş. | 0216 311 65 75 |
| JOSEF MİTRANİ | İŞÇİMAS SİG.ACENTELİĞİ | 0212 265 41 47 |

ÜYELERİMİZ

| | | |
|-------------------------|--------------------------------------|----------------------|
| KASIM KARTEL | NEZAHAT ÖZKAN ACENTELİĞİ | 0284 212 78 14 |
| KAZIM CENK ÖZER | KAZIM-CENK ÖZER SİG. | 0212 296 01 03 |
| KEMAL NEFESOĞULLARI | NEFESOĞULLARI SİG.ARA.HİZM.LTD.ŞTİ | 0212 2860397 |
| KENAN KORKMAZ | KENAN KORKMAZ | 0264 278 61 42 |
| LEYLA AKYÜREK | LEYLA AKYÜREK | 0216 361 57 56 |
| LÜTFİYE ERCAN | DİLES SİGORTA ARACILIK HİZ. | 0216 495 93 30 |
| M. ALİ KIRAÇ | KIRAÇ SİG. ARC. HZM. LTD. ŞTİ. | 0322 458 89 00 |
| M. HALUK TANYOLAÇ | TANYOLAÇ AC.HZ.LTD.ŞTİ | 0212 275 90 96 |
| M. SERDAR TOSUN | SARP SİGORTA ARC. HZM. LTD.ŞTİ. | 0242 248 90 46 |
| M.CAN KÖSELEÇİ | KÖSELEÇİLER SİG. ARAC. HİZM.LTD.ŞTİ. | 0 2247151179 |
| M.KEMAL ALSANCAK | ALSANCAK SİG.LTD.ŞTİ. | 0212 212 15 25 |
| M.NECATİ NEŞE | NEŞE SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0216 333 00 88 |
| MEHMET ALTINER | DEMİREL SİGORTA AR.VE MÜŞ.HİZ.A.Ş | 0352 320 99 00 |
| MEHMET TÖREN | MEHMET TÖREN SİG. AC. | 0262 452 16 06 |
| MELEK SAVUCU | AS-DEN SİG.ARA.HZM. | 0216 4164355 |
| MELİKE TIĞLI | MELİKE TIĞLI AC. | 0212 696 61 96 |
| MÜNEVVER ABDİK | DÜKKAN SİGORTA | 0212 245 46 54 |
| MURAT OĞUZ ATABEK | MARMARA SİG.HZ.LTD.ŞTİ. | 0216 345 44 44 |
| MURAT ÖZKARDEŞ | MURAT ÖZKARDEŞ SİG. | 0212 3272020 |
| MUSTAFA KALAYCI | MUSTAFA KALAYCI | 0216 442 29 49 |
| NAZİM FIRAT BAYINDIR | AS SİGORTA ARC. HZM. LTD. ŞTİ. | 0326 618 82 74 |
| NECDET BORAN | BORAN SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0212 266 04 17 |
| NECLA ŞENGÜL | NECLA ŞENGÜL | 0216 386 76 19 |
| NÜKHET DEMİR | TURYAP SİGORTA HİZMETLERİ LTD.ŞTİ | 0212 3274000 |
| NÜKHET YALTI | YALTI SİG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ. | 0216 348 81 98 |
| NURAY KUŞ | SERES SİG.AR.HZ.LTD.ŞTİ. | 0216 330 06 00 |
| NURDAN BALI | BALI SİG.AR.HİZ.LTD.ŞTİ. | 0212 660 52 00 |
| NURETTİN TURAN | TURAN SİGORTA | 0216 334 99 81 |
| NURTEN BOZKURT | YALOVA ACENTELİĞİ | 0226 812 18 82 |
| OSMAN DEMİREL | DEMİREL SİGORTA ARC. HZ. | 0212 501 28 00 |
| ÖZCAN ÖZDEMİRDEN | GÜVENCE SİG.MÜŞ.VE TİC. | 0212 258 16 15 |
| R.TURGAY CEBECİ | R.TURGAY CEBECİ | 0216 354 8380 |
| RAGİP YAZGAN | RAGİP YAZGAN ACENTELİĞİ | 0212 5323543 |
| RAMAZAN KAHRAMAN TÜRKES | ARMAĞAN SİG VE ARA. HİZM. LTD.ŞTİ | 0 212 5292208 |
| RECEP ÇOLAKOĞLU | FER SİGORTA | 0212 643623 |
| REMZİ ESER | UNAT SİGORTA | 0 412 229 35 10 |
| REŞİDE TAŞKIN | REŞİDE TAŞKIN SİGORTA ARA.HİZ. | 0216 474 29 54 |
| REZZAN AKOĞLU | CEM SİG.ARACILIK HİZ. | 0212 236 18 89 |
| SAHİR ERDOĞAN | ERSA SİGORTA LTD. ŞTİ. | 0264 279 60 48 |
| ŞEBNEM TUNÇARSLAN | NETUN A.Ş. | 0216 463 53 24 |
| SELAHATTİN BÖLÜKBAŞ | UĞRAŞ TİC.LTD.ŞTİ. | 0212 272 00 77 |
| SEVDA ŞENTOP | ŞENTOP SİG.AC.HİZM.LTD.ŞTİ. | 0252 412 62 64 |
| SEVGİ ÇOLAK | BAYRAKTAR SİG. LTD.ŞTİ. | 0212 213 69 18 |
| SİBEL BAYRAK | ÇITAK SİGORTA ACENTELİĞİ A.Ş. | 0216 414 70 04 |
| SITKI ÖZTÜRK | CAN SİGORTA ARACILIK HİZM.LTD.ŞTİ | 0222 2309588 |
| ŞÜKRÜ ALEMDAR | ALEMDAROĞLU SİG.AR.HZ. | 0216 491 94 87 |
| TANSEL TANIR | TANSEL TANIR | 216 4147713 |
| TÜLİN TERZİOĞLU | ALTIN SİGORTA | 0216 336 54 03 |
| UĞUR İPEK SOFUOĞLU | UĞUR İPEK SOFUOĞLU | 0216 346 60 96 |
| VAHAP BARUTÇU | VAHAP BARUTÇU SİGORTA AC. | 0242 340 11 01 |
| VEYSEL EREN | EREN SİGORTA ACENTELİĞİ | 0216 399 80 43 |
| VOLKAN AYDIN | TRANSAY SİG.ARA.HZM. | 0212 212 05 72 |
| YASEMİN İRDEM | YASEMİN İRDEM SİG.AR. | 0216 360 27 63 |
| YAVUZ SELİM GÜNER | BİRİM SİG.AR.HZM. | 0216 418 75 25 |
| YEŞİM KOÇ | YEŞİM SİG.AR.HZM. | 0216 346 60 53 |
| YILDIZ ÖZKAYALAR | ÖZKAYALAR SİGORTA ACENTELİĞİ | 0216 369 86 63 |
| YÜKSEL BİRSEL | YÜKSEL BİRSEL SİG.AC. | 0 216 658 87 42 - 43 |

ASİAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği



**Başvuru
ve
bilgi için**

Kısıklı Caddesi
Oymacı Sokak
No: 14
Altunizade
Kadıköy - İstanbul
Tel: 0216 474 68 74
www.acentem.org.tr

İÇİNDEKİLER

Gururluyuz
Mehmet Tören

**Koç Allianz
Dünya Şirketleriyle
Yarışıyor**
M. Kemal Olgaç

**El Değmemiş
Potansiyel:
Türk Sigorta Piyasası**
Dr. Thomas Baron

**İlkeler, Değerler,
Acenteler**
M. Oğuz Atabek

**Büyük Duayen
Zihni Silivrili ile
Söyleşi**
Yüksel Birsel

**Çabalarımızın
Meyveleri**

Değerli Meslektaşlarım
H. Kerim Sucu

**Dost Şirketler
Anlatıyor -Söyleşi-**
Necdet Boran

**ASİAD Ailesinden
Haberler**

ASİAD'ın Yankıları

Faaliyetlerimiz

**Sigortacının
Kaleminden**
Mehmet Tören

Bir Karamürsel Masalı
H. Kerim Sucu

**Amaçlarımız,
Değerlerimiz**

Üyelere Açık Pano

**Yaşadığımız Günler,
Geceler**

Acentem

Sigorta

Aracıları Derneği

adına Sahibi:

M. Oğuz Atabek

Genel Yayın

Yönetmeni:

Mehmet Tören

Yazışleri

Müdürü:

Gülgün Ergin

Yayın

Kurulu:

H. Kerim Sucu

Yüksel Birsel

Selim Güner

Gülay Geyik

Ali Orcan

Münevver Abdik

Rezzan Akoğlu

Necdet Boran

Ercan Camgöz

Ata Volkan Alp

Grafik Tasarım

ve

Görsel Yönetim:

Kaya Ömer

Oykut

Baskı:

Cem Turan Ofset

AKTAN
SES VE GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİYLE
OTOMOBİLLERDE TUTKU ÇAĞI



15 YILLIK DENEYİM,
GÜVENİLİR VE PRO-
FESYONEL SERVİS
ANLAYIŞI, OTO SES VE
GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİNDE
UZMAN PERSONEL, KALİTE
VE TEKNOLOJİNİN ADRESİ

**OTO TEYP HASARLARI
MÜRACAAT:**

Kadıköy Sarayardı Caddesi
Aktan İş Mrk. NO:49 Kat:3
Hasanpaşa-Kadıköy-İstanbul
Tel: (0216) 327 32 05
Fax: (0216) 327 32 06

Maslak: Atatürk San. Sit. 33.
Sk. No:1391 Maslak-İstanbul
Tel: (0212) 286 31 92 - 93



AKTAN
ELEKTRONİK SAN. ve TİC. A.Ş.

Gururluyuz...

Gerçeği söylemek gerekirse, acentem 2003 ü hazırlarken biraz tedirgindik. ASİAD'ın ilk yayını olacaktı. Amatör bir düşünce ile yola çıkmıştık. Yayın kurulu arkadaşlarla bir araya geldiğimizde bültene neler koyacağımızı, meslektaşlarımıza nasıl beğendireceğimizi tartıştık. Yayınımıza katkıda bulunmanız için zaman zaman duyurularda bulunduk ama fazla ilgi gördüğümüzü de söyleyemeyiz.

Yayınımız ümit ettiğimiz üstünde ilgi gördü. Sigorta sektörünün önde gelen yayınların temsilcileri, meslektaşlarımızın olumlu tepkileri, eski genel müdürlerimizin düşünce ve görüşleri ile bizleri mutlu etti. Acentem 2003 sınıfını geçmişti... Gurur duyduk. Bazı mevcut acente birliklerinin bizi gıpta ile izlediklerini hissettik... Hatta bazı birliklerden daha faal ve dinamik olduğumuzu da belirtmekte bir sakınca görmüyoruz.

Acentem 2003'ün hazırlanmasında büyük emekleri olan yayın kurulu arkadaşlara, tasarım ve görsel konuda başarılı çalışma yapan arkadaşımız Kaya Ömer Oykut'a ve özellikle yayının basımını üstlenen Koç Allianz Sigorta'ya teşekkürlerimizi sunuyoruz.

İlk sayımız için duyduğumuz övgüler bizlere kuvvet verdi. Acentem 2003, içeriği ile ASİAD'ın daha iyi tanınmasına vesile olduğu gibi üye sayısında da artış oldu. İlk yayınımla ASİAD'ın kişilik kazanmış ve saygın bir birlik olduğu anlaşılıyor.

ASİAD yönetim kurulunun, acente arkadaşlarımızın karşılaştıkları sorunları şirket yöneticileri ile bir araya gelerek çözüm arama gayretleri, şirketimizin de bu sorunlara sıcak bir yaklaşım içinde bulunması gözümüzden kaçmıyor. Bazı konularda yapılan çalışmaların acenteler içinde olumlu sonuçlar verdiğini görmekteyiz.

Bu nedenle sevgili ve değerli acente arkadaşlarımız ASİAD'a üye olsun veya olmasınlar lütfen karşılaştıkları zorlukları bu yayınlarımızla birlikte paylaşmaya çalışalım. Gelecek yayınlarımızda yer verebileceğimiz öneri ve ilginç konuları ASİAD web sitesine ulaştırınlar. (www.acentem@org.tr)

Portföyümüzü artırmak, geliştirmek istiyorsak sorunlarımızı bu çatı altında birlik ve beraberlik içinde çözmemiz gerekmektedir.

ASİAD her geçen gün güçleniyor. Örnek bir acente birliği oluyor. Yayınımız yalnız ASİAD üyeleri için değil tüm KOÇ ALLIANZ acenteleri içindir. Sorunlarımızı ASİAD kanalı ile iyi bir diyalog içinde giderdiğimiz takdirde güçleniriz. Geçtiğimiz yıl Kapital dergisinin yaptığı ankette sigorta şirketleri arasında en beğenilen sigorta şirketi KOÇ ALLIANZ'ın acenteleri olduğumuz için de gurur duyduğumuzu belirtmeden geçemeyeceğiz.

Yılda bir kez çıkıyoruz ama yılın 365 günü yanınızdayız. Sağlıklı ve güçlü bir diyalogla, önce kendimizi arkadan da şirketimizi güçlendireceğiz. Öneri ve eleştirilerinizi bekliyoruz.

2004 yılının daha başarılı olması dileği ile...

Saygılarımızla



Mehmet Tören
Editör

Koç Allianz, dünya şirketleriyle yarışıyor.

Türkiye'nin en güçlü grubu Koç'un ve Avrupa'nın finans devi Allianz'ın güçlerinden doğan Koç Allianz, 2003 yılındaki başarılı performansını 2004 yılına da taşıyor.

Koç Allianz'ın, sigortacılığın her alanında dünya şirketleriyle yarışabilecek kapasitedeki performansı, müşteri odaklı yaklaşımı ve sürekli iyileşme ve gelişmeyi ön planda tutuşuyla sektörün örnek kurumlarından biri olduğunu düşünüyorum.

Capital Dergisi'nin yüzlerce işadımı arasında yaptığı bir araştırmanın sonucu da bu inancı perçinledi. Araştırmanın sonucuna göre Koç Allianz, 2003 yılında "Türkiye'nin en beğenilen sigorta şirketi" oldu. Öte yandan insan kaynakları konusunda çalışmalar yürüten Kariyer.net'in yaptığı araştırma da gösterdi ki iş arayan gençler arasında en çok çalışılmak istenen sigorta şirketi Koç Allianz.

Koç Allianz camiasının heyecanı, kalitesi, yeteneği ve bilgisi, geleceğe daha iyi bakabilmemizin en büyük dayanağı ve güvencesi. Birikimimizi ve sigorta kültürümüzü de dikkate alınca, bulunduğumuz konumu daha da yukarılara rahatlıkla taşıyabileceğimizi görüyorum.

Koç Allianz, çalışanın ve acentelerinin de hizmetinde

Pazar payımızı sağlıklı ve kalıcı şekilde artırma hedefiyle çıktığımız yolda, profesyonel destek aldığımız çalışanlarımız ve iş ortaklarımız olan acentelerimizin katkısını her zaman takdir ediyoruz. Ekip olmanın gücüne inanıyor ve ekibimizin mutluluğunu



M. Kemal Olgaç

sağlamaya gayret ediyoruz. Koç Allianz'ı başarıya taşıyan herkesin geleceği ve emeklilik döneminin güvencesi de bizim için çok önemli. Bu kapsamda, gelecek garantisi sağlayan bireysel emeklilik sistemini çalışanlarımıza ve acentelerimize şirket katkılı özel bir planla sunmaya başladık. Bu planı, acentelerimizle uzun vadeli bir işbirliği için bugünden atılmış bir adım ve aynı zamanda acentelerimizin bireysel emeklilik sistemine dahil olmaları için büyük bir fırsat olarak değerlendiriyorum. Şirket katkısının da yer almasıyla tüm dünyadaki benzer uygulamalardan farklılaşan, yönetim gider kesintisinin düşük tutulması ve giriş aidatının ertelenmesiyle çok avantajlı koşullar sunan plan, sanırım tüm katılımcıları mutlu edecek.

Koç Allianz, sigortalılarına kaliteli hizmet vermek için çalışmalarını sürdürüyor. "En beğenilen şirket" özelliğini kaybetmemek için her yıl yükselen çitasını daha da yukarılara çekiyor. Bu başarıda emeği geçen tüm çalışanlarımıza ve değerli iş ortaklarımız acentelerimize şükranlarımı sunuyorum.

Hepinize sağlıklı günler ve güvencesi büyük bir emeklilik dilerim.

M.Kemal Olgaç

Koç Allianz

Murahhas Aza/Genel Müdür

El Değmemiş Potansiyel; Türk Sigorta Piyasası

Türk sigorta sektörünün rakamlarla dünyadaki yerine bakarsak; prim üretiminde Türkiye 40'ncı, sigorta primlerinin Gayri Safi Milli Hasıla'ya etkisi % 1,3. Bir örnek vermek gerekirse ; Çok daha büyük bir ekonomiye sahip olmalarına rağmen Almanya'da bu oran %6,7.

Türkiye dünya sigortalarında çok küçük bir paya sahip. Bu pay, devletin ihmalkar tutumu, sigorta bilincinin yeterince yerleşmemiş olması ve bir bütün olarak sigorta sektörünün profesyonel olmayan davranışlarının bir sonucudur.

Sigorta piyasasının büyümesi için gerekli faktörler son zamanlarda hızla gelişme gösteriyor. Ekonomi düzeliyor, enflasyon oranları Türkiye'nin alışık olmadığı seviyelere iniyor. Özellikle son yıllarda müşterilerde sigorta bilincinin ve sigorta şirketlerinin imajının arttığını farkediyorum.

Son birkaç yıldır Ankara Sigorta Sektörünü daha ciddiye almaya başladı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin şartları yurtdışında başarılı örnekleri görüldüğü gibi Devlet tarafından konulmuş olsa da sistem özel sektör tarafından işliyor. Hazinesinin sigorta yasaları ve sigorta denetim standartlarını modernize etmek için çalışmaları hızla devam ediyor.



Dr. Thomas Baron

Tüm bu gelişmelerin olduğu ortamda, bu fırsatların avantajlarını kullanmak ve ya kullanmamak sigorta şirketlerine ve acentelere bağlıdır.

Maliyetin altında ürün satarak veya hizmet sunarak sadece piyasa odaklı olmak yerine hizmet kalitesini yüksek tutarak müşteri odaklı olunmalıdır. Payı büyütmek uğruna her türlü fiyat ve şartları kabul etmek, piyasayı geliştirmek için doğru strateji değildir. Aksi takdirde mevcut ve potansiyel müşteriye sigorta bilincini kazandırmak yerine, mağdur olan, sigorta şirketinden dolayı hayal kırıklığına uğrayan müşteriler ve iflas eden şirketler görmeye devam ederiz. Sektörde etkili bir portföy sağlamanın yolu şirketlerin ve özellikle acentelerin ürünlerini doğru pazarlama strateji ve teknikleriyle satmalarıdır.

Sektörün gelişmesi için ilk olarak bireysel ve küçük ticari müşterilere ağırlık verilmeli.

Ben acentelere satış faaliyetlerini, hepsi aynı derecede önemli 3 kategoriye ayırmalarını tavsiye ediyorum. Bunlar;

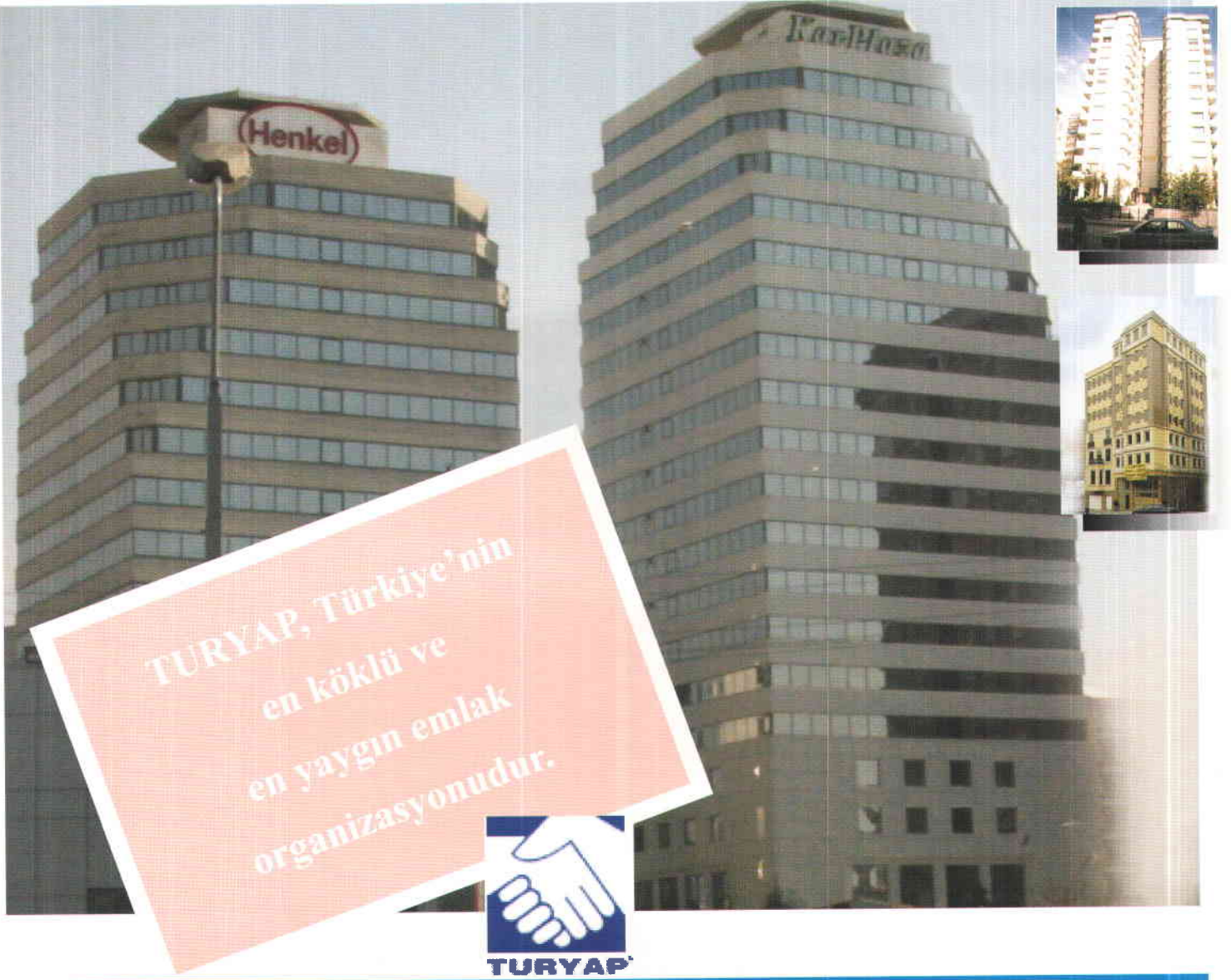
- 1- Müşterilere mevcut sigortalarının teminat ve faydalarının yanısıra bunların sınırları, muafiyetleri, istisna olan teminatları ve eksik sigorta riskleri gibi konularında net açıklamalar yapmak,
- 2- Çapraz satış diye adlandırılan metodla mevcut müşterileri daha aktif takip ederek ve sistematik olarak onlara ihtiyaçları olan ilave ürünler önermek,
- 3- Mevcut müşterilerimizden ve çevrelerimizden elde ettiğimiz özellikle herhangi bir sigorta poliçesi almamış referansları ziyaret ederek, onlara sigorta mantığını anlatmak ve ihtiyaçlarına en uygun poliçeyi önermek.

Ciro bazında bakıldığında şuan sektör tarafından bireysel müşteriler pazarının ancak % 5-10'unun kullanılmakta olduğunu tahmin ediyorum.

Kolları sıvayalım, çünkü yapacak daha çok işimiz var...

Dr. Thomas Baron

Koç Allianz Sigorta A.Ş. Genel Md.



TURYAP, Türkiye'nin
en köklü ve
en yaygın emlak
organizasyonudur.



TURYAP TEMSİLCİLİĞİ KAZANDIRIYOR

TURYAP MARKASI ALTINDA EMLAKÇILIK YAPMAYI SEÇENLER,
TÜRKİYE GENELİNDE 220 OFİSTE
GÜÇLÜ VE TANINAN BİR MARKAYLA İŞ YAPIYORLAR.

1985 yılında kurulan TURYAP, 200'ü aşkın ofisi ve 1500'e yakın çalışanıyla emlak sektörünün en köklü ve yaygın organizasyonudur. Emlakçılığı "bir masa ve bir kasa ile yapılan iş" tanımından kurtarıp, batıdaki gibi saygın ve popüler bir meslek olarak tanınmasını sağlayan TURYAP, bu markayla ofis açanları seçkin bir kimlik sahibi yapmaktadır.

Bugün, Türkiye'nin her yanında açılan TURYAP ofislerinin sahipleri bankacılık, muhasebecilik, mühendislik gibi çeşitli mesleklerden gelerek markalı emlakçılığı seçen eğitilmiş, bilgili ve güvenilir kişilerdir.

İş kurmak düşüncesiyle TURYAP'a başvuran girişimcilere önce hangi bölgede emlakçılık yapmak istedikleri sorulur. Gerekirse adaylar bölge seçimi ve ofis yerinin bulunması konusunda yönlendirilir. Ofisin açılışında gereken tabela, afiş, kartvizit vb. tüm matbu evraklar TURYAP tarafından sağlanır. Açılan ofis, özel bir şifreyle TURYAP'ın web sitesine bağlanır; böylelikle binlerce adetlik satılık/kiralık portföye erişimi gerçekleştirilir. TURYAP temsilcileri, herhangi bir ildeki konut-arsa-işyeri kayıtlarına bu site üzerinden ulaşarak müşterilerine sunabilirler. Örneğin, Diyarbakır'daki müşterinin İstanbul'da daire, Bodrum'da yazlık ya da İzmir'de arsa şeklinde gelebilecek talebine kolayca yanıt verilebilir.

Sıra, en önemli konu olan eğitime gelmiştir. Daha önce hiç emlakçılık yapmamış olanlar da, kendi adına emlakçılık yapıp, artık markalı emlakçılığa dönmek isteyenler de TURYAP'ın eğitimine girerler. İstanbul'daki Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen 50 saatlik bu eğitimde, adaylara pazarlama, değerlendirme (ekspertiz), tapu ve imar bilgilerinin yanı sıra müşteriyle iletişim ve deneyimlerden oluşan önemli bilgiler aktarılır. Eğitimler daha sonraki zamanlarda da periyodik olarak devam eder.

TURYAP, ülkenin en tanınmış ve prestijli emlak markasıdır. Zengin bir müşteri potansiyeline sahiptir. Giyim, gıda ve hizmet alanında markaya önem verenler, emlak alım-satım ve kiralama işinde de yine markalı bir emlakçıyı tercih etmektedir. TURYAP'ın kamuoyu nezdinde en güvenilir emlak kuruluşu olarak öne çıkması ve kendi işini kurmak isteyenlere sunduğu tüm bu avantajlar, şimdi girişte istenen isim hakkı bedeline getirilen ödeme kolaylıklarıyla birlikte girişimciye sunulmaktadır. **Başvuru Tel: (0212) 327 40 00 pbx /www.turyap.com.tr**

Bilinen yaygın düşünceye göre **kişinin aynası ilkelere**dir. Çünkü ilkeler, çok farklı da olsa her olay karşısında aldığımız tutumu ve yaptığımız davranışı belirleyen özdür. İlkelerimizi belirleyen ise, bir yandan bize etki eden kültürel ortamımızken; bir yandan da sorunlarımız, korkularımız ve niyetlerimizdir. Niyet konunun içine girince hemen anlaşılacağı gibi, sorumluluğu kendi dışımızdaki kültüre ve sorunlara atarak işin içinden sıyrılamayız. Niyetimiz, kendi bilincimizin, ahlaki tutumumuzun, kısacası kişisel tercihlerimizin ürünüdür; dışımızdan bize dayatılan bir şey değildir.

Farkında olmasak da, yaptığımız şeyin adını koymasak da, ilişkilendiğimiz kişileri önemseydiğimiz ilkelere göre sınıyoruz. Aldığımız karşılıklara göre kanaat oluşturuyoruz. Buna göre de ilişkimizin içeriğini belirliyoruz. Aynı yaklaşım, sıradan bir doğallıkla her gün bize karşı da yapılıyor.

Kimi zaman kimi kişilerin ilkelerinin ne olduğunu anlayamayız; tutarsız davranışları bizi sürekli ikircimde (tereddüte) bırakır. İlkesiz davranışların kötülüğünü hemen hissederiz. O kişilere güvenmeyiz; dahası korkar ve ilişkiye girmekten çekiniriz. Sanki onların niyeti kişisel gündelik çıkarlarıdır; başka bir deyişle faydacılıktır (pragmatizm). Bunu açıkça ortaya koyamayacakları için yapmacık tutumlarla örterler. Ama ilke, her davranışımızın temelinde yatan, onları birleştiren bir öz olduğu için; onu, görünebileceği her yerde örtmek pek olanaklı değildir. Ortaya samimiyetsizlik ve yalan çıkar. **Saklayacağı ya da utanacağı bir niyeti olmayanın doğal tavrı samimiyettir.** Onun yalana gereksinimi yoktur. Olduğu gibi apaçıktır. Böyle bir kişinin kimi yönlerini beğenmesek bile ona güveniriz.

O halde, güven vermenin kaynağını, ilkeli ve samimi davranışta bulabiliriz. Tüm ilişkilerimizde, kendimizi ilkelerimizle birlikte gözönüne serebilmeliyiz.

Kanımcı bunu yapabilmenin koşulu, ilkelerimizin kendimizle sınırlı olmayıp, ilişkilendiğimiz kişiler tarafından da paylaşılabilir olmasıdır. İlkeler, ancak, kendi hak ve çıkarlarımızla birlikte dışımızdakilerinkini de kapsıyorsa apaçık ortaya serilebilirler ve ancak bu durumda dışımızda da kabul görürler. O halde ilkelerimiz, herkesin hak ve çıkarlarını koruyan ve bu yüzden kimi noktalarda bizleri de sınırlandıran, adil ve uyulaşılabilir (mutabık olunabilir) ölçütlerden oluşmalıdır. Bu yaklaşıma göre, söz konusu

ölçütler toplumsal değerler olmalıydılar. Böyle bir açıdan baktığımızda, yalnızca, **ilkeleri toplumsal değerlerden oluşan kişiler, gerçekten değerli kişiler olabilirler.** Her önemli kişi değerli olmayabilir; her değerli kişi de maalesef önemli olmayabilir. Değerli olmak her zaman çok para kazandırmayabilir. Kendini değerliliğe göre ölçmenin ve değerli kılmaya çalışmanın karşılığı başka bir şey olmalıdır.

En temel kavramı güven olan sigorta sektörünün, en yaşamsal gereksinimi değerli ve ilkeli acentelerin varlığıdır. Birer kurum olarak sigorta şirketleri, toplumsal değerlere bireyler kadar yakın olamayabilirler. Kâr güdülerini, kimi zaman, onları, değerleri gözardı edecek denli azami faydaya yönlendirebilir. Sigortalıların da, değerler üzerine kurulu ilkelerle davranmasını zorunlu kılacak bir durum genellikle yoktur. Kurum birey ilişkilerinde, bireylerin azami fayda güdülerinin, karşılarında gerçek birey olmadığı için taşkınlaşabildiğine tanık olmuşuzdur. Acenteler için durum çok farklı. Onlar için uzun vadeli azami faydanın yolu, çatışma potansiyeli taşıyan bu iki ucun uzlaşmasındadır. Bu yüzden acenteler adil ölçüleri arayan bulan kişiler olmalıydılar. Bunun yolu da, kanımcı, aktarmaya çalıştığımız ilkelilik ve değerliliklerdir. Uzun vadede acentelerin varlığı ve kazancı buna bağlıdır.

İkelilik ve değerlilik acentelerin en gerçekçi varolma yolu olduğu kadar sektörün de temel gereksinimidir. Sektöre bunu en sağlıklı olarak kazandırabilecek olanlar, bu kavramlara zorunlu olarak en yakın konumdaki acentelerdir. Unutmamalım ki, ilkelilik ve değerlilik yayılıcıdır. Acentelik etkinliğini, “değerli insan” olma hedefiyle bütünleştirmiş acentelerle ilişkilenen kurum ve kişiler, ilkesiz, değersiz davranmakta zorlanırlar. **Acentesiz bir sigorta sektörü yeterince güven üretemeyerek kısır kalacaktır.** Acenteler bu görevi ve sorumluluğu yüklenmediğinde de durum değişmeyecektir.

Sanırım bu noktada hepimiz tercihimizi gözden geçirmeliyiz: Sigorta şirketinin ürünlerinin pazarlanmasını, maaş değil de primle yapan memurlar mıyız? Yoksa daha geniş bir bakışla sigorta sektörünün güven kaynağı, ilke ve değer taşıyıcısı ve uzlaştırıcısı mıyız? İlkinin ömrü kuşkuludur. İkincisi kendini yeterince ortaya koyabildiğinde değerliliği ve vazgeçilmezliği aşıkâr olacaktır.

Hep beraber ikinci yolu seçmeyi, yaşama geçirmeyi umuyor ve diliyorum.



M. Oğuz Atabek
ASIAD Yön. Kur. Bşk.

S ö y l e ŝ i

Türk Sigortacılığına Damgasını Vurmuş

Büyük Bir Duayen

ZİHNİ SİLİVRİLİ

1914'de Silivri'de doğdu. İstanbul Yüksek Ticaret Mektebi'ni bitirdi, evli, bir çocuklu (oğlu Aydın SİLİVRİLİ meslekdaşımızdır). 1936 yılında T.C.Ziraat Bankası'nda ilk memuriyetine başladı. 1937'de Osmanlı Bankası, aynı yıl ek iş olarak UNION Sigorta'da sigortacılığa başladı. 1940 ikinci Cihan Harbinde askerlik, 1944 yılında DOĞAN Sigorta ile ilk acentelik, 1949'da GÜVEN Sigorta'nın Trakya acenteliği ve 1953 yılında ŞARK Sigorta ile tanışma, tam 51 yıldır camiamızda ve şirketimizde çok sevilen, saygı duyulan gerçek bir öğretmen ve gerçek bir duayen ZİHNİ SİLİVRİLİ.

Sn. SİLİVRİLİ, eski ile yeniyi mukayese eder misiniz?

30-40 yıl öncesine bakarsanız ne bugünkü kadar sigorta şirketi, ne de acente ve broker vardı. Acenteler çok kıymetli, çok hatırlı ve saygın kişilerdi. Şirketler ile ilişkileri ileri düzeyde ve sıcaktı. Üst düzey yöneticiler acentelerini muhakkak tanırlardı. Sık sık ziyaretler yapılır, hatır gönül sorulurdu. Problemlere pratik çözümler bulunur, acente müşteri karşısında ezilmezdi. Şimdi görüyorum ki, şirket yöneticilerinin çoğu yeni acentelerini hiç tanımıyor, yüzlerini toplantıdan toplantıya görüyor. Her şey sistemleştirilmiş, insani ilişkiler pek kalmamış. Yanlış kişilere verilen acentelikler kaliteyi bozmuş, sahtecilik, dolandırıcılık almış başını yürümüş. Tabii bunlar sektöre zarar vermiştir. Neyse ki KOÇ ALLIANZ'ın başındakiler biraz daha akıllı ve Koç prensipleri ile hareket ettiklerinden bugünkü acentelikleri diğerlerine göre daha düzgün görünüyor.

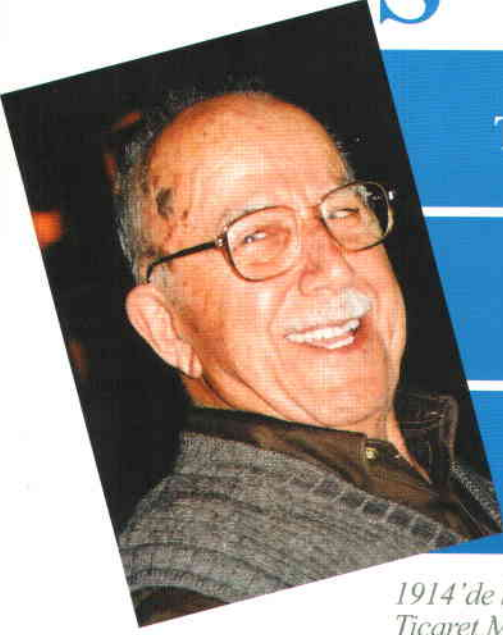
Ayrıca eskiden özellikle yangın poliçelerine verilen acente komisyonları daha doyurucuydu. % 40 – 45'e varan komisyonlar vardı. Şimdi ise acenteler iğneyle kuyu kazıyor, azalan komisyon gelirleri ile kıt kanaat geçiniyor, hatta borçlanıyorlar. Bu durumun düzeltilmesi için şirketler kendi karlarından biraz daha fedakarlık etmek zorundadırlar.

Sn. SİLİVRİLİ, sektörümüzün bugünkü durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Günümüzde şirketler birbirleri ile kavga içindeler, fiyatlar bir tuhaf, bazıları zararına da olsa poliçe satıyor, aşırı fiyat kırıyor, kendileri de batıyor, sektörü de batırıyor. Buna dur demek lazım. Eskiden tek tarife tek fiyat ve centilmenlik vardı. Bu duruma üzülüyorum. Bence şirket genel müdürleri akıllarını başlarına toplayıp, bir araya gelip oturup anlaşmalıdırlar. Yoksa bu gidişle kimsenin sigortaya ve sigortacıya güveni kalmayacak. Bugün için en olumlu gelişme sektörün büyümesi, insanların bilinçlenmesi, sigorta reklamlarının çoğalarak daha çok kişiye ulaşmasıdır. Bu acenteler içinde bir avantajdır. Eskiden sigorta dendiği zaman insanlar ya elektrik sigortası ya da SSK'yı anlıyorlardı.

Sn. SİLİVRİLİ, günümüzde acentelerin temel sorunu nedir, düne göre daha mı avantajlıdır?

Önce de söyledim. Her iki dönemin de kendine has özellikleri, güzellikleri ve kolaylıkları vardır. Eskinin tadı bambaşka tabii, az sayıda acente olunca yapacak çok iş buluyordunuz.



Yüksel Birsell



Arkanızda hangi şirket olursa olsun, müşteri sizin şahsınıza itimat ediyor, güveniyor ve sizi sigorta şirketi sayıyordu. Günümüzde acentelik çok masraflı bir iş. Çok fazla çalışıyorsunuz ama daha az kazanıyorsunuz. Çünkü rekabet çok, fiyatlar anormal düşük ve değişken, buna rağmen acente komisyonları kuş kadar, yani çok az. Adeta iğneyle kuyu kazıyorsunuz. Sonra da ay sonunu zor getiriyorsunuz. Çünkü alet edevat, teknoloji, onlara harcanan paralar, bakımları, kağıt kalem kırtasiye..vs. elektriği, faksı, şimdi de interneti; çok büyük masraflarla yapılan bir iş oldu acentelik. Kısaca geliri az, gideri çok, nasıl kalkacak yeni ve genç acenteler bu işin altından. İşte avantaj da dezavantaj da budur.

Sn. SİLİVRİLİ, geçmişte ve günümüzdeki hayat sigortacılığı ve BES için düşünceleriniz?

Size yaşadığımız bir olayı anlatayım. 25-30 yıl önce hayat sigortaları için ilanlar verilirdi. Hatırlıyorum TAM sigorta şöyle sesleniyordu. “Konken oynayan hanımlar, hem konken oynayınız hem oyun arkadaşınıza hayat sigortası satın” .İşte böylece hayat sigortacılığı sulandırıldı. Bol vaatler veriliyor, küçük primler toplanıyordu. Yıllık enflasyon hiç hesaba katılmadan 15-20-25 yıllık, sonunda kimsenin tatmin olmayacağı poliçeler yapılıyordu. Nitekim günü geldiğinde herkes hayal kırıklığına uğradı. Şahsen ben ciddi bir emekli maaşı kazanana hiç rastlamadım. İşte o gün bugün ben ve ortağım oğlum Aydın hayat sigortacılığına hiç sıcak bakmadık. Zaten uzun zamandır işlerimizi oğlum Aydın ve ekibi yürütmektedir. Onlar inanıyorlarsa çalışabilirler. BES ile ilgili konuya çok vakıf değilim. O konuyu Aydın Bey ile görüşünüz.

Sn. SİLİVRİLİ, son sorumuz oğlunuz ve ortağınız meslektaşımız Aydın SİLİVRİLİ ile ilgili. Kendisiyle kolay anlaşılıyor muydunuz, uyumlu bir ortak mıydınız?

Neden olmasın, ben hem babaydım hem patrondum.

Avantajlı olan bendim. Şaka tabii. Bir kere Aydın çok iyi çocuktur. Sinirlidir, serttir ama saygılıdır. Kendisini iyi yetiştirmiştir. O da 38 yıldır acentedir. Birlikte uzun yıllar 5-6 şirketin acenteliklerini yaptık, 1953’den beri ben, 1965’den bu yana da Aydın ile birlikte ŞARK Sigortanın ve KOÇ ALLIANZ Sigortanın acenteliğini yapıyoruz. Sosyal tarafı benden daha iyidir. Faaldir ve seveni çoktur. Sektör için çok çalışmış, çok çaba sarf etmiştir. 25 yıldır İstanbul Ticaret Odası Bankalar, Bankerler ve Sigortacılar komitesinin üyesi ayrıca İTO meclis üyesidir. Sigorta yasasının çıkması için hala çırpınmaktadır. Ve bilemediğim birçok derneğin kurucusu ve üyesidir. Ondan çok memnunum, ona çok güvenirim.

Sn. SİLİVRİLİ son olarak sektörümüzde çalışanlara bir mesajınız var mı?

Sektöre güvenin, gençlere güvenin, meslektaşlarınıza saygılı olun, doğruluktan ayrılmayın. Bilgili olun ürünlerinizi iyi tanıyın, iyi tanıttin. Abartmayın, aşırı vaatte bulunmayın, sözünüzün arkasında olun, borcunuza sadık kalın, şirketinizle ve müşterilerinizle ilişkilerinizi sıcak tutun. **Sigorta şirketlerine de şunu söyleyeceğim: Acentelerinize rakip olmayın, onları karşınızda değil yanınızda görün, onlara sahip çıkın.** Hepinizi gözlerinizden öperim.

Bu büyük insanla sıcak söyleşimiz sayfalara sığmayacak kadar uzun ve öğretici doluydu. Ancak bize ayrılan sayfalara bu kadarını sığdırabildik. Kendisine teşekkür eder, daha nice sağlıklı ve huzurlu yıllar geçirmesini dileriz.



ÇABALARIMIZIN MEYVELERİ



Acenteler için şirket destekli özel BES planı talep edildi ve uzun çalışmaların sonucunda uygulamaya geçildi.

OPUS'a ADSL ve Kablo-net ile bağlantı olanağı sağlandı..

Trafik sigortalarının ödemesi 25 günden 40 güne çıkarıldı..

Dövizli poliçelerde TL bazında kur farkı zeyili ile ek komisyon tahakkuku sağlandı..

Yangın ve Oto kaza branşlarındaki teklif ekranları iyileştirildi..

YSV' nin şirket tarafından ödenmesiyle ilgili çalışmalar sonuçlanmak üzere, 1 Temmuz 'dan itibaren hayata geçecek..

Dask poliçelerinde komisyon oranı % 7,5 'a çıkarıldı ve kredi kartı ile de tahsilat olanağı sağlandı..

Yangın poliçelerinin dizaynı düzeltildi..

Kasko poliçelerinde cam kırılmasının; hasarın anlaşmalı cam servislerinde yaptırılması kaydıyla hasarsızlık indirimini bozmaması sağlandı..

Yangın poliçelerinde "izolasyon eksikliği"nden kaynaklı hasarlarla ilgili çalışmalar sürüyor..

Bina sigortalarında hırsızlık nedeniyle kapının zarar görmesi teminatlara ilave edildi..

Acentelerin kendi poliçeleri için "özellikli grup" uygulaması talep edildi. Kasko ve Tümev poliçelerinde % 10 özel indirim uygulaması başladı. Diğer branşlarda çalışmalar devam ediyor..

Değerli Meslektaşlarım...

Bu yazımın konusu; “tüm zamanların herkes için hazır ve nazır mesleği Sigorta Acenteliği” hakkındaki samimi düşüncelerim olacaktır.

İşsizlerin can simidi, tamircilerin krikosu, lastikçilerin pompası, ne yapabilirim diyenlerin, bankacıların, galericilerin, muamelecilerin, muhasebecilerin, beyaz yakalılarının, mavi yakalılarının, işten çıkarılanların; çocuklarına, eşlerine, akrabalarına, dostlarına, emekli genel müdürlere, taze üniversite mezunu delikanlı ve kızlarımıza “yapsak yapsak ne yapsak?” diye sorup, sonunda Arşimed'in uzun yıllar bulamadığı bir masa bir sandalye ve bir telefon işte size Acente adayı Kazım formülü!..

Sermayeye gerek yok, hiç bir yerden izin almaya gerek yok, mesleki bilgiye gerek yok... Evden olur, emlakçının yanından olur, siz nerede isterseniz bu meslek orada olur. Gelelim şirket seçimine; o piti piti karamela sepeti, terazi lastik biz bu şirketi seçtik deyip işe başlanır. Savcılık, asliye hukuk, icra iflas sanki cumhurreisliğine aday olacaktı gibi ön hazırlık sonunda vekaleti aldınız mı acente oldunuz!.. Sanki ananızdan sigortacı doğdunuz?

Müşteri desen, gani!.. Sanki popstar aday kuyruğunu bekler gibi, nakitler ceplerinde, kararlar tamam, ekonomi süper... Bir tek Acente eksik..

Gel zaman git zaman, dönüyor bu devran, dayananlar kalıyor, dayanamayanlar değirmende un olup gidiyor. Peki kalanlar, sabredenler bu mesleğe gönül verenler ne mi yapıyor? Kanunu olmayan, inanılmaz rekabetlerin yaşandığı sektörde sabırla, taviz vermeden mücadeleye devam eden bizler 40 yıldır enflasyon, devalüasyon, istikrarsızlık, yolsuzluk ve krizlerle (yurdumun insanlarıyla birlikte bizler de) çilemizi örüyoruz. Ama pes etmiyoruz. “Her kim kendi işini iyi yaparsa o ülke daha hızla kalkınır” düşüncesiyle mesleğimizi geliştirmek, eğitime okullarda başlamak, meslek odalarının sınavlarından geçerek, bir meslektaşının yanında 6 ay staj yaptıktan sonra acentelik mesleğine adım atılması gerektiğini düşünmekteyim. Berber dükkanı açmak isteyen bir kalfa bile, imtihandan geçip, sertifikasını almadan dükkan açamadığı ülkemizde; trilyonluk fabrikaları, yüzlerce milyarlık otoları, gemileri, uçakları, işyerlerini, nakliyat ve hatta sağlıklarını içeren poliçelerin sorumluluklarını tek imza ve geniş yetkiyle acentelerine veren şirketlerin (ve dolayısıyla) devletin; acentelerinden kuruluş safhasında mesleki yeterlilik sertifikası istememesi çok düşündürüctür. Peki ne istemişlerdir? Kim olursan ol gel!.. Yeterki



H. Kerim Sucu

müşteri getir, senin kim olduğun o kadar önemli değil, önemli olan müşterinin büyüklüğü ve portföyü!..

Sektörümüzün kontrolsüz büyümesi (KoçAllianz ve bir iki şirket hariç) acentelik mesleğinin enflasyonu, insanlarımızın sigortaya bakışını ve güvenini olumsuz olarak etkilemiş ve sigorta sektör pastasının oranı maalesef gelişmemiştir.

BES ile devletin, bir nebze olsa da, bu hususu ciddiye almaya başlamış olması sevindiricidir.

Bendeniz bunları yazıyorum ama, zannetmeyin kendimden kaçıyorum... İlkokul'da niyet çektiriyordum, orta okulda Altıyol'da tommiks teksas... Mısır Çarşısı girişinde limon... Üsküdar'da (şimdiki yerimin altında) lahmacun ve gümüş... Bir süre de, yan iş olarak Aksu çelik tencere sattım ve turizm sektöründe tur satıcılığı yaptım... Sonunda 1989 yılından bu yana sigorta poliçesi satıyorum. Her gün yeni bir şey öğreniyorum. Öğrendikçe, hiç bir şey bilmediğimi görüyorum. Nerede eğitim varsa orada kendimi geliştirmeye çalışıyorum.

Mesleki olarak ASIAD, SAB, ve en son olarak USAB'ın kuruluşunda bulundum. Acentelik mesleğinin geliştirilmesi, ülkemizde Acenteler Birliği'nin kurulması ve yurtdışında temsil edilmesi konularında her türlü çalışmaya katılıyorum. En büyük hayalim ise acentelik mesleğinin “meslek olarak” kabul edildiği günleri görmektir.

Sözlerimi, affınıza sığınarak, mesleğimizle ilgili biraz esprili sözcüklerle son vereceğim: “Bu mesleği, ekmek hamuru gibi seversen eline yapışmaz... Sevmeden yaparsan da bu işler sana yakışmaz!” demeli...

İnsan yapacaksa, bu işi önce iyi öğrenmeli, kişiliğini geliştirmeli, ne sattığını bilmeli, kime sattığını görmeli, ama en önemlisi “nokta kadar menfaat için virgül gibi eğilmemeli”... Para için kendinden geçmemeli. Yoksa çok ağır olur komisyonların bedeli... Zaman geçip yaşlanınca sağlıklı ödüyor diyeti... Hala yoktur acentenin portföy mülkiyeti.

Son olarak; “sermayesiz meslek acenteliktir” diyenlere gülerim...

Her eve lazım, samimi, güvenilir dost ; belki bir ACENTA KAZIM (!)

Sevgi ve saygılarımla.



Vinil Odası



Dayanıklılık testi



Fabrikadan görünüm

Müşteri Kabul Servisi



Montaj Servisi



DOST ŞİRKETLER ANLATIYOR

DORAGLASS

Oto camı yenileme sektöründeki gelişmeler nelerdir?

Ülkemizde oto camı yenileme sektörü son üç yılda büyük değişim içerisine girdi. Değişimin başlıca nedeni Sigorta Şirketlerinin maliyetleri de düşürerek, müşterilerine kaliteli ve yaygın hizmet verme isteğidir.

DORAGLASS'ın bu değişimle ilgili çalışmaları nelerdir?

DORAGLASS olarak 7 Bölge Müdürlüğümüze bağlı 125 Bayi ile Türkiye çapında örgütlenerek, Sigorta Şirketleriyle olan anlaşmalarımız çerçevesinde, araçların oto cam hasarlarını giderme hizmeti vermekteyiz. Bu sistem sayesinde sigortalı araç sahiplerine kaliteli, süratli ve yaygın hizmet, Sigorta Şirketlerine de yüksek oranda tasarruf sağlamaktayız.

DORAGLASS'ı kısaca anlatır mısınız?

DORAGLASS ISO 9002 kalite belgeli 20.000 metre kare kapalı alana sahip fabrikasında ECE (R43-Avrupa), DOT (623-ABD) standartlarına uygun oto camı üretmektedir. Ürünlerini başta ABD, Almanya, İngiltere, Fransa olmak üzere 30 un üzerinde ülkeye ihraç etmektedir. Mercedes, Mitsubishi, BMC gibi araç üreticileri de DORAGLASS markasını fabrika montajlarında tercih etmektedirler. Ülkemizde yaşanan son ekonomik kriz döneminde fabrikaya yapılan ek yatırımın tutarı 8 milyon USD olmuştur. Yatırımlar artarak devam etmektedir.

Hizmet anlayışınızı açıklar mısınız?

Öncelikle DORAGLASS konsepti içerisinde eğitim büyük önem taşır, zira araç sahibinin güvenliği ve memnuniyeti ancak iyi eğitim almış insan unsuruyla sağlanabilir. Ülke çapında yürütülen eğitim programlarıyla personelimizin kalite ve hizmet bilincini artırma yönünde çalışmalar yürütülmektedir. Hizmet binalarımızın modernleştirilmesi ve yenilerinin yapılması için bu yıl ayrılan bütçe 2 milyon USD dir. Hizmet anlayışımızın bir parçası olarak da ihtiyaç duyulan ithal cam ve kimyasal maddeler için dünyanın en önde gelen firmalarıyla işbirliği yapmaktayız.

Sonuç olarak söyleyebilecekleriniz nelerdir?

Sigorta Şirketleri ve Acentelerle birlikte yürüttüğümüz başarılı işbirliğinin sonucu 'herkesin kazanımı' olacaktır.

Necdet Boran



Doraglass

Yönetim Kurulu

Başkanı

Sn. Burhan Akkoç

arkadaşımız

Necdet Boran'ın

sorularını

yanıtladı.



KOÇ ALLIANZ'DAN HABERLER

Capital Dergisi'nin düzenlediği "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" ödülü Koç Allianz'ın

Capital Dergisi'nin düzenlediği "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" sıralamasında, sektörünün **En Beğenilen Şirketi** seçilen **Koç Allianz**, 14 Ocak akşamı düzenlenen törende ödülünü aldı. Bu yıl dördüncüsü düzenlenen araştırmada, son iki yılda olduğu gibi, bu yıl da en beğenilen sigorta şirketi seçilen Koç Allianz'ın ödülünü Murahhas Aza ve Genel Müdür **M. Kemal Olgaç** aldı.

Pekçok ünlü işadamı ile gazetecinin davetli olduğu ve **Ritz Carlton Oteli**'nde gerçekleştirilen gecenin ardından duygularını dile getiren M. Kemal Olgaç şöyle konuştu:

"Rakamsal verileri incelediğimizde, elde ettiğimiz teknik başarıların sonuçlarını görüp gururlanıyoruz. Ancak, rakamlarla ifade edilemeyen bir kavramla değerlendirilerek 3'ncü kez "en itibarlı" ve "en beğenilen" sigorta şirketi seçilmek bizi çok mutlu etti. Koç Allianz olarak bundan sonra da sektörün başarılı ve itibarlı şirketlerinden olmayı ama, her geçen gün daha da ileri gitmeyi hedefliyoruz."

524 şirketten 1.377 yöneticinin katılımıyla gerçekleştirilen araştırmada **Arçelik**, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Türkiye'nin en beğenilen şirketi, **Koç Holding** ise geçen yıl kazandığı Türkiye'nin en beğenilen 3'ncü şirketi ünvanını korudu.

yeni üyelerimiz

M. Ali KIRAÇ

Haldun GÖREN

Gökçen ERDİNÇ

Mehmet ALTINER

Yıldız ÖZKAYALAR

Sıtkı ÖZTÜRK

Kemal NEFESOĞULLARI

Güner ŞEKERCİ

M.Can KÖSELECİ

Recep ÇOLAKOĞLU

Ali BAYÜLKEN

Nükhet DEMİR

R. Kahraman TÜRKES

Atilla ÖZER

Tansel TANIR

Leyla AKYÜREK

Ayhan ZEYBEKOĞLU

F. Güneş TÜRKMAYA



acılarımız

İbrahim Cahit Hak vefat etti.

Gamze Denizer vefat etti.

Gül Akarsu'nun babası vefat etti.

Vural Tanyıldızı'nın eşi vefat etti.

Şükrü Alemdar'ın kardeşi vefat etti.

Yüksel Birsal'in annesi vefat etti.

Ayşenur Büyükutku ve ailesi trafik kazası geçirdi.

Necat Bilecen'in eşi ameliyat oldu.

M. Ali Kıracı ameliyat oldu.

Mehmet Tören 11 gün içinde birkaç ameliyat geçirdi.

sevinçlerimiz

Veysel Eren baba oldu.

Selim Güner ve eşi yeniden evleniyorlar.

21'nci Yüzyıl Eğitim ve Kültür Vakfı'nın düzenlediği "Kadın ve Dünyası" konulu fotoğraf yarışmasında **Mehmet Tören** mansiyon kazandı.

ASİAD VE BÜLTEN 2003 İÇİN NE DEDİLER?

Öncelikle ASİAD Derneği'ni kurmanız çok başarılı bir olay... Sizleri kutluyorum. Bu güzel yayınınızın da dayanışmayı sağlayacağı gibi, daha güçlü bir acente ağının doğmasına, sevgiyi ve bağlılığı artıracığına inanmaktayım. Bu gibi faaliyetler ve çalışmalar benim öteden beri arzuladığım bir olay. Dernek ve yayınızla yapacağınız çalışmalar, sizleri başarıya götürecektir. Sizleri gönülden destekliyor ve hepimize başarılar diliyorum.

Cemal Zağra

(Koç Allianz Sigorta A.Ş. Eski Genel Müdürü)

Bülteninizi çok beğendim. Gerek kapsamı, gerekse içeriği çok iyi düşünülmüş ve düzenlenmiş.

ASİAD'ın amaçları ve değerlerini de çok akıllıca ve hakça buldum Meslek hayatımın en güzel anılarını paylaştığım çoğu ismin de ASİAD üyeleri arasında görmekten nostaljik bir haz duydum.

Hepinizi sevgi ve saygılarımla kucaklıyor, nice mutlu ve huzurlu yılları önce yaşatacak, sonra da hatırlatacak güzel bültenler diliyorum.

Günel Başer

(Koç Allianz Sigorta A.Ş. Eski Genel Müdürü)

Acentem her ne kadar kendisini "bülten" olarak nitelese de, gerek biçimi, gerekse içeriği tam bir dergi. meslekdaşlar arası iletişimi, dolayısıyla yakınlaşmayı sağlamaya yönelik her çaba gibi, çok saygıdeğer bir çabanın ürünü. Hem yayımcıların, hem de seslendiği kitlenin katkılarıyla, her yeni sayısının bir öncekinden daha doyurucu ve yararlı olacağına inanıyorum. Derginin hangi aralıklarla çıkacağına da uygun bir yerde belrtilmesinin yerinde olacağı kanısındayım. Emeği geçenleri kutlar, uzun soluklu bir yayın olmasını dilerim.

Emre Yazgan

(Sigorta Dünyası Genel Yayın Yönetmeni)

ASİAD'ın hayata geçirmiş olduğu ACENTEM dergisi, ASİAD'ın amaçlarına uygun olarak sektöre yeni bir ses ve heyecan getireceğine inanıyoruz. Başarılar dileği ile...

Ercan Kandemir

(KOSAB Kocaeli Sigorta Acenteleri Birliği Başkanı)

Çok emek sarf ederek hazırlandığı belli olan ACENTEM

dergisini keyifle okudum. ACENTEM dergisini bu başarılı çizgiye taşıyan arkadaşlarınızı kutluyor, yeni sayılarınızı merakla bekliyoruz.

Metin Öztürk

(Sigortacı Gazetesi Sahibi)



Bir dönem Koç Topluluğu'nda finansal hizmetler grubu başkanı ve Hazine ve Dış Ticaret Eski Müsteşarı, Sn Tevfik ALTINOK, Acentem dergisine göndermiş olduğu ASİAD hakkında takdir ve övgü dolu görüşlerin yer aldığı yazısından (yerimizin darlığı nedeni ile) bazı bölümleri aktarabildik. Kendisine teşekkür ediyoruz.

Öncelikle ifade etmeliyim ki, Acentem Sigorta Aracıları Derneği'nin (ASİAD) kurulmuş olmasından dolayı en çok sevilenlerin başında geldiğimi, en azından ben biliyorum. ASİAD bu gün sadece Koç Allianz sigorta şirketinin acentelerini bünyesinde bulundursa bile, zamanla Acenteler Birliği'nin tüm sigorta acentelerini kapsayacağına inanıyorum. Bu gün sigortacılık sektöründe yasal boşluk henüz giderilmemiş olsa bile, bu sahada zamanla bir sivil toplum örgütü olarak bahse konu birliğin oluşmasının kaçınılmaz olduğu görüşündeyim.

Koç Topluluğu'nda Finansal Hizmetler Grubu Başkanı olduğum dönemde ise, sigortacılığın belki de gerçek yönünü görme fırsatını yakalamıştım. Sigorta şirketlerinin her ne kadar direkt satış yapma imkanına sahip olmaları nedeni ile direkt satışın sigorta şirketinin kazancını artıracığını savunmuş olsam da, kabul ettiğim diğer bir gerçek acentelerin sigortacılığın ayrılmaz bir parçası olduğudur. Acente olmadan sigorta şirketi olmaz ama, unutmayalım ki sigorta şirketi olmadan da acente olmaz. Bu iki kurumun birbirinin cüzü olması kaçınılmaz ise, her iki tarafın da müşterek çıkarlarının karşılıklı korunacağına bilincine varmaları gerekir. Bu nedenle birlikte yaşamaya mahkumdurlar.

ASİAD'ı kuranları kutlarım, Derneğimize sonsuz başarılar dilerim.

Kazancınız bol, başarınız daim olsun...

Tevfik ALTINOK

(Hazine ve Dış Ticaret Eski Müsteşarı)

OTOSOYLU
32
YILDIR İŞBAŞINDA.

Türkiye’de bütün markalara 7gün 24 saat hizmet veren deneyimli bir servis var, **1972’den beri...**

OSASSIST

Aracı müşterinin istediği yerden alır, bakım onarımı yapıldıktan sonra yine müşterinin istediği yere ücretsiz teslim eder.

7gün 24 saat ücretsiz çekici ve teknik destek hizmeti verir.

Bakım ve onarım için gelen araçların iç ve dış temizliğini ücretsiz yapar.

Gerektiğinde müşteri için başka bir aracı onarım bitimine kadar ücretsiz tahsis eder.



“İlk günkü gibi”

ASIAD - Acentem Sigorta Acenteleri Derneği 2003 yılı Faaliyetleri

29 Ocak 2003 Suadiye Oteli'nde acentelerin katılımıyla güncel sorunlarımızın tartışıldığı toplantı yapıldı.

1 Mart 2003 Dernek lokalinde Genel Kurul yapıldı.

26 Mart 2003 Milli Reasürans'ta "Sigorta sektörünün sorunları ve çözüm önerileri" konulu panel'e katılındı.

16 Nisan 2003 Sn.Olgaç ve ekibiyle olağan toplantımız yapıldı.

18 Nisan 2003 Sn.Baron ve ekibiyle olağan görüşmemiz yapıldı.

30 Nisan 2003 İstanbul Bölge md.leri ve acentelerin geniş katılımlı toplantısı Suadiye Oteli'nde gerçekleştirildi.

5 Mayıs 2003 Sn. Baron'la toplantı yapıldı.

7 Mayıs 2003 İTO'daki panele Derneğimizi temsilen Bşk.Kerim Sucu konuşmacı olarak katıldı. Asiad üyelerinin geniş katılımı oldu.

29 Mayıs – 1 Haziran 2003 Marmaris Acenteler toplantısında İst.dışındaki acentelerle fikir alışverişinde bulunuldu.

26 Haziran 2003 geleneksel kuruluş gecemiz Köşk Bahçesinde yapıldı.

30 Temmuz 2003 Sn.Olgaç ve ekibiyle olağan toplantımız yapıldı.

4 Ağustos 2003 Sn.Şengün ve ekibiyle Hayat ve Sağlık teknik toplantı yapıldı.

13 Ağustos 2003 Koçbank yetkilileriyle toplantı yapıldı.



10 Eylül 2003 Büyükkada'da Yaz'a veda yemeği düzenlendi.

8 Ekim 2003 Sn. Baron ve Teknik ekibiyle toplantı yapıldı.

25 Ekim 2003 derneğimizin olağan genel kurul'u yapıldı ve yeni görev bölüşümü yapıldı.

15 Kasım'da geleneksel İftar yemeği düzenlendi.

11 Aralık 2003 Sn.Ayşe Sezik'in davet edildiği BES'le ilgili toplantı Suadiye Oteline yapıldı.

16 Aralık 2003 yeni yönetim – şirket yönetim'i olağan görüşmesi yapıldı.

Acentem 2003 Bülteni çıkarıldı ve tüm acentelere ulaşması sağlandı.

Web sayfa düzeni yeniden tasarlandı ve kullanıma açıldı.

Bonus uygulaması ile ilgili anket yapılarak acente görüşleri değerlendirildi.

Lokalimizin Elektronik ihtiyaçları Şirket genel merkezimizden temin edildi.

Tüm üyelerin bilgileri elektronik ortama taşındı.





SİGORTACININ KALEMİNDEN

Eski muhtar Hasan, gür bıyıklarını parmakları ile sıvazlarken şöyle bir gerindi;

-” Mehmet efendi, emeklilik sigortası yapmak için köyümüze çok gelen oldu o zamanlar... Hele bir akşam, köy kahvesinin önüne park eden beyaz minibüsün içinden iki erkek, üç de bayan çıktı. Ellerinde çantalarla köy kahvesinin içine daldılar. İçlerinden güzel giyimli biri, kahvenin ortasında dikildi. Güzel bir konuşma yaptı. İstanbul’dan sigorta şirketinden geldiklerini, ayda çok az bir para ile sigorta yapacaklarını, toplu para veya ömür boyu emekli maaşı alabileceğimizi söyledi... Hepimiz inandık. Kahvede 20 - 25 kişi vardı. Dar pantolonlu, parfüm kokan güzel kızlar masa masa dolaşmaya başladılar. Cebinde parası olanlar, iskambil oyununu bırakıp kızlara sigorta yaptırdılar. Eh, o yıl elmalarımız da para etmişti. Üç beş kişinin dışında, aşağı yukarı herkes sigorta yaptırdı. Kimimiz yalnız ilk taksidi, kimimiz bir yıl, kimimiz iki yıl ödeyebildi. Aradan yirmi yıl geçti. Köyümüzde kimse taksit ödemeye devam edemedi. Yatırdığımız paralar boşa gitti. Şimdi senin anlattığın yeni emeklilik sigortası da buna benzemesin? Televizyonda bol bol reklam yapıyorsunuz, ama kimse inanmıyor...”

Başka bir yerde idim... Yetmiş yaşlarında, avurtları çökmüş adam sigarasından derin bir nefes çektikten sonra;

-” Köyümüzün öğretmeni beni sigortaladı. Dışından, tırnağımdan artırdım, iki yıl yatırdım. Birileri, bu sigortanın faydası yok dediler... Yatırdığım parayı geri istedim... ‘ Üç yıl yatırmadığın için, paran yandı... ’

dediler. Oysa öğretmenimize inanmıştım...”

Bunu anlatan ise köylü değildi;

-” Güzel giyimli, efendi biri idi... İleride maaş veya toplu para alırım diye beni ikna etti. Bir nevi emeklilik sigortası demişti. İlgimi çekti. Beş yıl da Sosyal Sigortalar’a prim ödemişim. Bana, ‘sen on yıl benim yapacağım sigortaya prim öde, ileride bir kanun çıkar 55 yaşına gelince SSK’ya borçlanır emekli olursun’ dedi... İnandım! İki yıldan fazla prim ödedim. Daha sonra, SSK ile bir ilgisi olmadığını öğrenince vazgeçtim. Yatırdığım paraları da geri alamadım...”

Bu alıntılar Anadolu’nun kırsal kesimlerinden değil, İstanbul’a sınır illerin E-130 karayolunun kıyısındaki gelişmiş, zengin köylerinden...

80’li yıllarda sigorta pazarlamacılarının çirrit attığı dönemlerden pekçok örnekler verebiliriz. İnanasım gelmiyor ama, 80’li yıllarda, köylünün süt veren ineğine bile hayat sigortası poliçesi düzenleyen pazarlamacılar olduğu söylendi. Ben de o yıllarda bine yakın hayat poliçesi satmıştım. Çoğunluk ödeyemedi veya ödemedi. Sebepleri de primlerin artması, ödeme gücünün, sigorta şirketlerine poliçe pazarlayanlara, acentelere güvenin azalması ve feshedilen bazı şirketler...

Neler dinlemedik ki... Vadesi dolanlar da, ellerine geçen parayı alıp büroma geldiklerinde; “her ay dolar’a, mark’a yatırırsaydım, elime daha fazla para geçerdi...” diyenler.

Nihayet sektör, ikibuçuk yıl süren bir hamilelik döneminden sonra BES adını koyduğumuz yavrumuzu dünyaya getirdi. Fevkalade bir gelişme... Hepimize hayırlı, uğurlu olsun...

Şimdi biz kolları sıvadık. Bireysel emeklilik poliçesi satmak için hazırız. Ancak, başarılı olmamız ve bol poliçe satabilmemiz için nereden başlayacağımızı kestiremedik!..

Sizler ne düşünüyorsunuz bilemiyorum ama, yukarıda bahsettiğim olayları yaşadktan sonra, poliçelerimizi rahatlıkla satabilmemiz için, öncelikle kişilerin devlete, sigorta şirketlerine ve bize inanması/güvenmesi için biraz zamana ihtiyacımız olacağını düşünüyorum .

Ama, ekonomimiz kısa sürede istikrara kavuştuğu takdirde, belki zamana da ihtiyacımız olmayacaktır...

Mehmet Tören

NESELİ BİR KARAMÜRSEL MASALI



Günlerden cumartesi... Bir grup Ataşehir'den, bir grup da sahilten yola çıkarlar. Arabalı vapurda birbirlerine hasret kalmış meslektaşlar buluşur. Gelsin tavşan kanı çaylar ve bendeniz kulunuzdan özel imalat poğaçalar... Yüksel, Oğuz, Ali, Gülgün, Gülay, Rezzan, Selim ve dergimizin tasarımcısı Mustafa Altıoklar'ın tıpkısının aynısı Kaya... Bir muhabbet, gemi yıkılıyo!..Önümüzden geçen her şeyi başladık almaya. Pilli minik arabalar... Önce başkan Oğuz, ardından Kaya ve Gülgün satıcıyı tuşa getirip nerdeyse üstüne para alıp arabaları satın aldılar. Nihayet vardık Karamürsel'in kültür ve sigorta adamı Mehmet Tören'in o sıcak, sınımsız yazlık ama, kışıktan da büyük evine.

Yavrularına hasret anne ve baba gibi bastılar bizleri yüreklerine. Ameliyattan yeni çıkmış Mehmet abinin sevinç ve mutluluğunu görmek lazımdı. Sevgili Eşine ne demeli? Nişantaşı'ndaki sosyete pastanelerini kıskandıracak kadar güzel pastalar, özel Karamürsel yumurtalı dolması, köftesi, salatası... Belli ki sevgiyle hazırlamıştı hepsini..

Neyse Acentem dergisi ile ilgili çalışmalara bu moralle bir başladık, nasıl bittiğini kimse anlayamadı...

Gülgün'de laptop, Kaya'da notlar, Yüksel'de hazır röportajlar. Oğuz'dan Başbaşa, Ali' den reklamlar hazır. Gülay'da ise tüm sosyal faaliyetler. Beyin fırtınası derken Nurten yetişti erken ve hep beraber indik sahile. Yedik içtik ama Rakı nafile!.. Ne yapalım, de bakalım derken geldi kalamar... Anlayamadık bu İstavritler ne kadar? Balıkların ruhu, "kola" ile gitti gururu ama, nafile... Çünkü Saadet Partili belediye **yasssak** demişti bir kere. Ne olduğumuzu anlamadan takalar geçiyordu DYP bayraklı... Oysa seçim yasakları başlamıştı.

Karamürsel'li Mehmet çok mutluydu, çünkü onu görmeye gelenler Mehmet Ağabeylerinden çok umutluydu. Bendeniz takıldım Yüksel'e, milletin makarası boşaldı bir kere. Yedik içtik, biz ödeyelim dedik ama, halt ettik. Sonunda öğrendik: Misafirperverlik nedir?

Nasıl da geçmişti zaman... Aslında hayatta en önemlisi yaşadığımız "an"! Bir çiçek bahçesiyle gelen Nurten verirken ona hepimizin gönül bahçelerinden topladığımız sevgisini, gözleri doldu Mehmet ağabeyimizin..

Ayrılırken bir tuhaf olduk. Mehmet Ağabey'e doyamaz olduk... Sonunda hepimiz yola koyulduk. Vapurda ne mi oldu? Milli piyangocu abad, Hepimiz mutluluktan olduk kebab. Katılanlar aldı çok sevap, katılmayanlar iştince olacak harap!..

Nafile bu hikaye burada bitti ve herkes evine mutlu gitti.

Sevgi ve Saygılarımla...

H.Kerim Sucu



amaçlarımız

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 üyeler 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 tespiti**ni sağlamak...

Kamu yönetimleri ve sigorta şirketlerince yapılan her türlü değişiklik ve yeniliklerde, derneğin de görüşünün alınmasını sağlamak...

Etik açıdan **acenteler arası eşitliğin** sağlanması...

Mesleki yenilikleri araştırıp geliştirmek, yurt içi ve yurt dışında brifing, konferans, gezi ve toplantılar düzenlemek...

değerlerimiz

İlkeli davranmak

Yalan söylememek

Sözünde durmak

Görev ve yükümlülüklerin sorumluluğunu üstlenmek

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

Muhataplarının 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 edişi gibi görmek

Başkalarının haklarını çiğneyerek kazanç elde etme yeltenişinde bulunmamak

Hakkını kararlıca savunmak, hak etmediğini talep etmemek

ÜYELERİMİZE AÇIK

PANO

Üç çeşit "dost" vardır:
Birincisi ekmek gibidir,
hergün ararsın...
İkincisi ilaç gibidir,
gereklikçe ararsın...
Üçüncüsü mikrop gibidir,
o seni bulur!..

HER ZAMAN
DOĞRUYU
SÖYLEYENİN,
NE SÖYLEDİĞİNİ
HATIRLAMASINA
GEREK YOKTUR

"ŞİMDİ"Yİ
"BELKİ"YE
FEDA
ETME!

BÜGÜNLE
İLGİLİ
ENDİŞELERİN,
10 YIL
SONRA
APTALCA
GELMEYECEK Mİ?

*Fiyata itiraz etmeyecek,
parasını gününden
önce ödeyecek,
hiç hasar talebinde
bulunmayacak
Müşteri Aranıyor!*

Müşteriye neyi, nasıl anlattığımız çok önemli.

Sigortacının biri orduya gider.
Askerler içtimadadır.
Başlar anlatmaya:
-"Ben size sigorta satmaya geldim.
Sigorta olmayanlar savaşa gittiğinde
beynine bir kursun yerse, ailesi hiç para alamaz;
sigortalı olanların ailesine ise,
devlet yüklü bir para öder.
Şimdi kimler sigorta yaptırmak istiyor?"
Kimseden ses çıkmaz. İki kez daha anlatır ama,
yine ses çıkmaz. Sigortacı gitmek üzereyken
kıdemli bir Başçavuş gelir ve:
-"Bir de ben anlatayım,
ben bunların dilinden konuşurum" der ve
askerlere seslenir:
-"Beyler, şimdi sigorta olup da,
beynine kurşun yiyenlere devletin ne kadar
para ödeyeceğini duydunuz mu?"
-"Duyduk" der herkes.
-"Artık siz hesap edin.
Bundan sonra ilk çıkacak savaşta devlet, savaşa
sigorta olanları mı, sigortasız olanları mı sürer?"

Cem BOYNER
Perakende Günleri 2001

YARIN
TEMBELLERİN
EMEĞİNE
AYRILMIŞTIR

Bir sigorta şirketi Genel Müdürü ile
Mafya Babası arasında ne fark vardır?

Sigorta Şirketi Genel Müdürü bu yıl
kaç adet insan öleceğini söyleyebilir,
mafya babası ise isimlerini sayar!

ULAN AKLIM KARIŞTI BE...
BENİM SİGORTA
PİTBUL KAPMASINI DA
"COVER" EDİYO MUYDU
ACEBA?..

fikirsiz fikri





2003 Olağan Genel Kurul



Y
A
Ş
A
D
I
Ğ
I
M
I
Z

G
Ü
N
L
E
R



8 Mart
Dünya
Kadınlar Günü
kutlamaları



Dernek halleri(!)

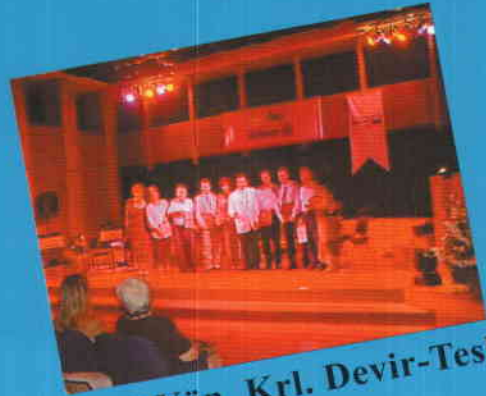


G
E
C
E
L
E
R



A
Ş
I
A
D
k
u
r
u
l
u
ş

g
e
c
e
s
i



2003 Yön. Krl. Devir-Teslim Töreni



Aslında amaç "kilo verme çalışmaları"ydı.
Ama, iş çığrından çıktı...





Y
A
Ş
A
D
I
Ğ
I
M
I
Z
G
Ü
N
L
E
R



Suadiye Oteli-Toplantı



2003 Genel Kurulu



İTO Panelinde

G
E
C
E
L
E
R



**30 Nisan toplantı sonrası
Kavala Bahk Lokantası**



2003 İftar Yemeği





ATATÜRK OTO SANAYİ SİTESİ 1.KISIM NO:78/3
34398 MASLAK - İSTANBUL

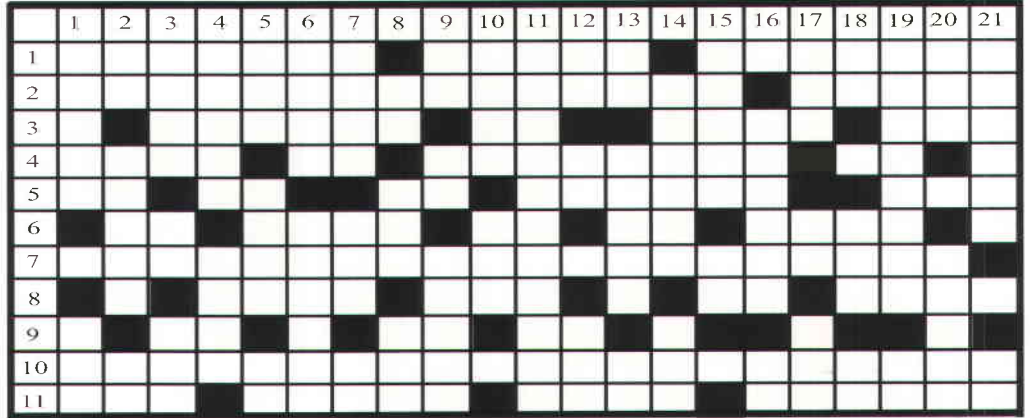
İNART

TEL: 0212 286 77 71 Pbx
FAX: 0212 285 94 46

info@inart.com.tr

www.inart.com.tr

| | | | |
|--|---|---|---|
| k | a | r | e |
| b | u | l | |
| hazırlayan: Suat Akoğlu Cem Sigorta | m | a | |
| | c | a | |



SOLDAN SAĞA 1- Varılması zamana, emeğe bağlı olan veya uzakta bulunan bir amaca varmak, ulaşmak. - Acı ile bağırıp çağırma. - İsim, sıfat, zamir gibi isim soyundan kelimelerin yüklem görevinde kullanılmasını sağlayan yardımcı fiil. 2-Yapıtları arasında genel merkez binamız da olan ünlü bir mimarımız - Sıkıntı, dert, keder, üzüntü. 3- Üstten sağa doğru eğik olan harf - Fransiyum'un kısaltılması - Göğüs - Tevfik Rüştü Aras'ın da yazar kadrosunda bulunduğu 4 Aralık 1945'de saldırılar sonucu yağmalanan gazete. 4-Daha iyi, yeğ. - Alamet, işaret - Çok küçük, önemsiz bir şey olarak - Bir nota 5- Türk alfabesinin 14.harfi - Tantal'ın kısaltması - Belirli geçmiş zaman eki - Türk edebiyatında insan ticareti konusu üzerine yazılmış ilk eser olan, Ahmet Mithat'ın (1870) eseri - Bir yabancı kadın adı - 6- İlgili eki - Franz Kafka'nın bir eseri - Berkelyum'un kısaltması - Demir'in kısaltması - Kanla doku öğeleri arasında aracı görevi yapan kan plazmasından oluşan saydam, sarı renkte bir sıvı, ak kan, 7- Şark Sigorta'nın, Koç Topluluğu'nun büyük bir hisse ile ortaklar arasına katılmasıyla yeni bir döneme başladığı yıl 8- Paylama - Büyük kardeş, Ağabey - Fiillerden sıfat üreten ek - Roma'daki karşılığı Mars olan Savaş Tanrısı 9- İki tarla arasındaki sınır - Rodyum'un kısaltması - İsimlerden yer ve zaman zarfı türeten ek 10- Sigortacılıkta, bir rizikonun gerçekleşmesi ile zarar görenlerin birden fazla olması ve tazminat alacaklarının da sigorta sözleşmesinde öngörülen sigorta bedelinden fazla olduğu durumlarda kullanılan bir terim olup, herkese haklarına göre eşit olarak hasar ödeme şekli. 11- Muğla'nın bir kazası - Bilinenden, sözü edilenden ayrı, öbür. - Oynama, dans etme - Bazı bitkilerin genellikle süt görünüşünde olan öz suyu.

YUKARIDAN AŞAĞIYA 1- Bir dış gücün etkisi ile biçim değişikliğine uğradıktan sonra, etkinin kalkması ile eskibiçimini alabilme özelliğinde olan - Süt çocuklarının neşelendikleri zaman çıkardıkları ses - 2- İsimlerden yer ve zaman zarfı türeten ek - Birinin, işini görmesi için kendi yerine bıraktığı veya yetki verdiği kimse - Aldatma, düzen, tuzak - 3-Ünlü bir piyanistimizin ön adı - İndiyum'un kısaltması - Ünlü bir fotoğraf sanatçımızın ön adı 4- Eski dilde haksızlık, haksız davranış - İneğin süttten kesilmesinden bir yaşına kadar olan erkek yavrusu 5- Bir resmi kuruluşumuzun kısa adı - Ahşap gemilerin omurgalarının uzunluğunca ve iki yanında borda kaplamalarının en dar yüzünü yerleştirmek için açılan keskin, sivri köşeli yuva - Milattan önce - 6- Evcil - Kısırlık, verimsizlik 7- Sigortacılıkta da kullanılan, başka bir şeyin yerine geçen anlamında kullanılan bir terim - Bir sonuca ulaşmaya kadar yapılan iş - Borudan kol almakta kullanılan bağlantı parçası - 8-Askerlikte kullanılan, kara kuvvetlerinin kısaltılması - Bir maddenin bir birleşige, bir karışıma giren veya girmesi gereken belli miktarı - Sıfatların karşılaştırma derecesini türeten ek - 9- İki borunun birbirine birleştirildiği yer - Çıplak - Kavrulmuş soğan ve salça ile pişirilen, sade veya sebze ile yemeği - 10- Uluslar arası spor federasyonlarından birinin kısaltması - Akarsu kıyılarındaki verimli tarlalar - 11- Tarife ve poliçelerde gösterilen ve sigortacının sorumlu olduğu Azami Limiti gösteren tutarların, zarar görene ancak uğradığı zarar miktarının tamamının ödenmesi, zenginleşme vasıtası olmaması ilkeleri ile hasar ödemesinde geçen kavram.12- Dörünün açığı, kızıla çalan - Dumanın bıraktığı kara leke - Kişilerin ve toplulukların birbirine karşı olan ilgisi - 13- Neodim'in kısaltması - Bir yarışma veya uğraşıda çaba sonunda elde edilen başarı - İsimden isim türeten küçültme eki -14- Kölelik, tutsaklık, esirlik - Biçimleri yapılacak işe göre değişen, üzerinde maden dövülen, çelik yüzeyli demir araç. 15- Bir kadın adı - Soru eki 16- Net olma durumu - Vilayet -17- Bir denizimiz - Hayat arkadaşı, refika - Mitolojide sözü geçen Anadolu'da efsanevi bir dağ -18- Birinden birinin olacağı sanılan iki iş için kullanılır - Uluslar arası spor federasyonlarından birinin kısaltması - Meyvelerde çekirdekle deri arasındaki bölüm - 19- Mitolojidegeçen adıyla taşıyıcı - Bir nota - 20- Bir göz rengi - Sevecen, şefkatli, müşfik - 21- Girecek veya geçecek yer, delik, açma - Sağlık sigortalarında her şartta teminat dışı kalan bir hastalık türü.

Doraglass ürünleri başta ABD, Almanya, İngiltere ve diğer Avrupa Birliği üyeleri olmak üzere 30'un üzerinde ülkeye ihraç ediliyor. Bu gücün arkasında 20.000 metrekare kapalı alan, en son teknoloji ve dünya standartlarına uygun yüksek kaliteli üretim var.

Bunların da ötesinde her zamanki DORAGLASS özeni ve süratli hizmeti "standart".

Otomobil sektöründe birçok **"markanın"** üzerinde

DG DORAGLASS® imzası var...

Yatınız için sağlamak istediğiniz güvence, en teknik ve ayrıntılı sigortalama yöntemini beraberinde getiriyor. Tüm ülkelerde standartlaşan "Institute Yacht Clauses" teminat sistemini ülkemizde uygulayan Koç Allianz, yatınız seyir halinde ya da marinada iken sizi ve yatınızı deniz kazaları, doğal afetler, hırsızlık gibi pek çok riske karşı teminat altına alıyor, yolculuklarınızı huzur ve güven içinde geçirmenizi sağlıyor.

Koç Allianz Yat Sigortası ile güvenli yolculuklar!



Koç Allianz
ile güvene
yelken açın.