

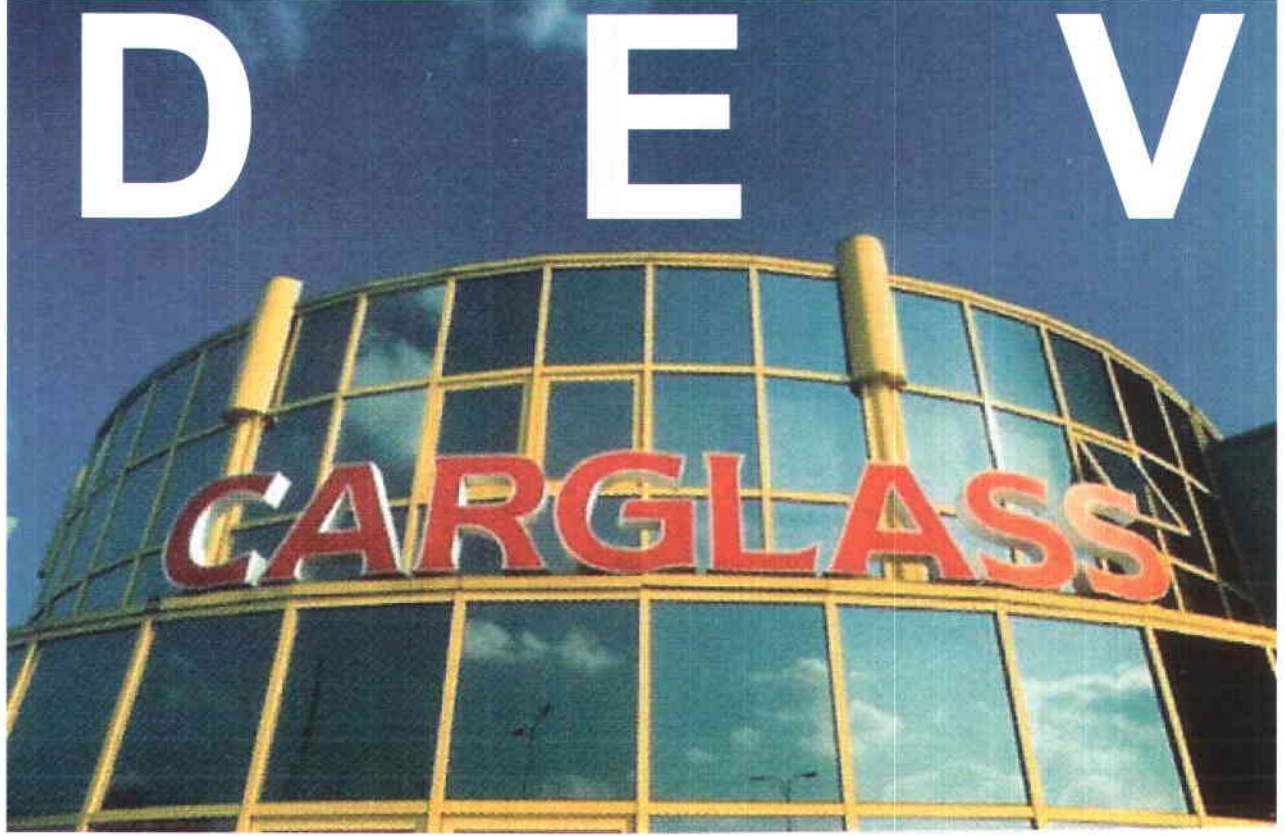
A C E N T E M

B Ü L T E N 2 0 0 5



OTO CAM'DA GERÇEK BİR

D E V



26 ülkede faaliyet gösteren **CARGLASS**, İngiltere'de kurulu olan **Belron International** ile bağlantısı sayesinde; 1000'den fazla şubesi ve 7200 çalışanı ile dünyanın en büyük oto camı hizmet organizasyonudur. **CARGLASS**, mutlak memnuniyet ilkesiyle her yıl 4 milyondan fazla müşterisine ulaşmaktadır.

Türkiye'nin 4 büyük ilinde; (**Ankara, İstanbul, İzmir, Adana**) özel donanımlı araçlarla, şubelerimize

gelemeyecek durumda olan "sigortalılara" **ücretsiz mobil servis** sunulmaktadır. Dünya genelinde ise 3000'in üzerinde mobil servis aracı faaliyet göstermektedir. **CARGLASS**, kendi tüzel kişiliği altında oluşturduğu; İstanbul'da 3, Ankara, İzmir ve Adana'da 1'er olmak üzere 6 şubesine ek olarak ve ayrıca **99 anlaşmalı bayii**

kanalıyla Türkiye çapında toplam 105 noktada garantili oto camı hizmeti vermektedir.



CARGLASS
TÜRKİYE

CARGLASS Türkiye Bölge Müdürlükleri Adana: Tel: 0322 429 16 16 Fax: 0322 428 25 20 Ankara: Tel: 0312 384 73 77-78-79 Fax: 0312 384 73 80 İstanbul (Merkez): Tel: 0212 285 03 81 0212 285 05 55-0212 285 03 56 Fax: 0212 285 03 84 İstanbul (Kadıköy): 0216 566 57 39 0216 566 57 15-0216 566 58 98 Fax: 0216 566 59 82 İstanbul (Bakırköy): 0212 506 97 33 0212 506 97 34 Fax: 0212 506 97 41 İzmir: Tel: 0232 489 50 00-489 50 20-489 48 12 Fax: 0232 489 47 28



Avrupa'da hemen hemen tüm **Sigorta Şirketleri**'yle anlaşmalı çalışan **CARGLASS**, Türkiye'de de 13 önde gelen Sigorta Şirketi ile müşterilerine hizmet vermektedir. Bu şirketlerden biri olan değerli **Koç Allianz Sigorta A.Ş.**'nin kasko poliçesi sahibi müşterimiz, gerekli evrakla merkezimize, şubelerimize veya anlaşmalı bayiilerimize başvurduğunda, her tip aracın cam hasarı ücretsiz olarak giderilmektedir.

CARGLASS şubelerinde veya anlaşmalı bayiilerinde, binek aracına takılan yerli ön cam, poliçe süresi içinde kaza, doğal afetler ve terör haricinde kırılmış ise ücretsiz değiştirilmekte ve Sigorta Şirketine hiçbir masraf yansıtılmamaktadır.

CARGLASS'ın Sağladığı

3 Büyük Avantaj:

1) Binek araçlarında yerli ön cam

1 yıl garantili

2) Değişmeye gerek kalmadan

Ön cam tamiri

3) Dünyanın her yerinde 3000 Araçlık Mobil Servis

**BAKIRKÖY
BÖLGE
MÜDÜRLÜĞÜ
HİZMETİNİZDE**

**CARGLASS®**
TÜRKİYE

Eski Londra Asfaltı Ömür
Sitesi D:4 Blok No:30/2
Bakırköy İstanbul
Tel:0212 506 97 33-506 97 34
Fax:0212 506 97 41

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.

www.firma.com.tr

OS

“İlk günkü gibi”

www.otosoylu.com

Oto Sanayi Sitesi Ahmet Bayman Cad. No:23 4.Levent

Tel: 0 212 220 04 46 - 0 212 220 04 47

Ekspertiz
raporlarına
TAKSİT

Güvenilir
Tarafsız
Profesyonel

Türkiye'nin her yerindeki
arsa / arazi, konut, iş yeri / ofis ve
her türlü gayrimenkul için
bireysel taleplerinizi

Taksitlendiriyoruz...

axess

Garanti
+bonus card

world

KARTINIZA 2-12 AY TAKSİT

Bireysel

gayrimenkul değer tespiti talebinize
uzman eksperlerimizle süratli
ve doğru çözümler sunuyoruz;

Türkiye'de ilk defa

Taksitle!


TURYAP
GAYRİMENKUL DEĞERLEME A.Ş.

Süleyman Seba Cad. BJK Plaza,
A Blok, B2-06 Akaretler, Beşiktaş / İstanbul
Tel: (0212) 327 4000 pbx
www.turyapservis.com



**Bireysel Ekspertiz
Danışma Hattı**

212 **327 4 000**

ASİAD Başkanı'ndan **6**

Editörden **7**

Kemal Olgaç **8**

Dr. Thomas Baron **9-10**

M. Oğuz Atabek **11**

Bir Bursa masalı **12**

Söyleşi **13-14**

Faaliyetlerimiz **17**

Çabalarımızın meyveleri **18**

İçimizden haberler **19**

Negazin **20**

Yaşadığımız günler, geceler **21-22**

Pano **23**

Bulmaca **25**

Acentem

Sigorta Aracıları

Derneği

adına

Sahibi

Yazışleri Müdürü:

Gülgün Ergin

Yayın Kurulu:

Yüksel Birsell

H. Kerim Sucu

M. Oğuz Atabek

Necdet Boran

Selim Güner

N. Sezer Erönel

Ali Orcan

Tasarım ve

Görsel Yönetim:

Kaya Ömer

Oykt

İletişim:

Kısıklı Caddesi Oymacı Sokak

No: 14 Altunizade-İstanbul

Tel/Fax: 0216 474 68 74

E-Mail: asiad@acentem.org.tr

bilgi@acentem.org.tr

www.acentem.org.tr

Hayallere Yolculuk

Gülgün Ergin

ASIAD Başkanı

Bir haber duyuldu;“Özel Emeklilik Komisyonlarımız düşürüldü.” Eyvah, nasıl olur!.. O komisyonlar bizim geleceğimiz, geçimimiz. Başkalarının emeklilik poliçeleri aslında bizim emekliliğimiz...

Hemen toplanalım, bir şeyler yapmamız lazım... Kimler, nerede, nasıl derken, 5-6 acente ilk toplantımızı Moda'da St.

Josephliler Derneği bahçesinde yaptık. Konuşmalar, dedikodular, çaylar, simitler... Bir hafta sonra tekrar toplanmak üzere dağıldık.

Sonraki hafta 8 acente, daha sonra 15 acente. Herkes birilerine bahsediyor, duyan geliyor. Baktık ki, sorunlarımızı tartışabiliyor, bilmediklerimizi öğreniyor,

başımızdan geçen deneyimleri diğer acentelere açabiliyoruz... Buraya kadar güzel ama, acentelerin başka ihtiyaçları da vardı...

Birbirimizden haber alamıyorduk. İyi, kötü günümüzü bilmiyorduk. Bir acente artık çalışamaz duruma geldiğinde portföyünü kaybediyordu.. Peki bu noktada neler yapabiliriz?

Birbirimizin sevincini, üzüntüsünü nasıl paylaşacağız? İç rekabeti nasıl önleyeceğiz, daha etik nasıl çalışacağız, falan derken bunları ancak yasal bir kimliğe kavuşursak, zamanla çözümleriz diye düşünmeye başladık. Eğer biz dernekleşirsek ve ileride derneğimizi vakıf haline getirebilirsek, ihtiyacı olan tüm acentelerin yanında olabilecektik.

Hayallere yolculuk işte böyle başladı. **Birlikten kuvvet doğar** diyerek, bu yolculuğa ilk adımımızı attık. Günler süren çalışmaların ardından tüzüğümüzü oluşturduk, derneğimizi kurduk ve dernek olarak büyük ilk toplantımızı yaptık, tüm acenteleri davet ettik. Kimileri ilkelerimize inandı.

Birlikteliğe inandı ve bizimle yola çıktı... Kimileri ise korktu bu yolun dikenlerinden.

Koç Allianz'ın bizi destekleyeceğine inanmadı ve “Şirket”i karşısına alacağını düşündü...



Dernekleşmemizden bu yana geçen zaman içinde, çok yol kat ettik.. Birçok toplantı, geceler ve geziler düzenledik. Her hafta yönetim toplantıları yaptık. Oluşturduğumuz WEB sayfamız aracılığıyla Anadolu Acenteleri'ne ulaştık ve bugün **Koç Allianz**'ın acente portföyünün yaklaşık %70'ine sahip 135 üyeyiz.

Sevgili Acenteler, daha

yapılacak çok şey var. Hâlâ alt komitelerimizi oluşturamadık. Kuracağımız komitelerle acentelerimizin eğitim ihtiyaçlarını, rakipler hakkında bilgi toplamayı, teknik sorunları çözmeyi hedefliyoruz. Çeşitli nedenlerle acenteliğini yürütemeyecek duruma gelen üyelerimizin yanında olmak istiyoruz. Yılların birikimi, çabası ile oluşan portföylerini kaybetmeden onlara ve ailelerine ömür boyu bir geçim kaynağı yaratmayı hayal ediyoruz.

Diyoruz ya; **hayallere yolculuk** yapıyoruz. Bu yolculukta 5 yılımız geçti. İlk toplantımızdan bugüne kadar hiçbir beklentisi olmadan işlerinden, ailelerinden fedakarlık yaparak çalışan, emek sarfeden tüm acente dostlara teşekkür ediyoruz. En büyük dileğimiz, bu yolculukta tüm **Koç Allianz Acenteleri**'nin derneğimiz **ASIAD**'a üye olması, yönetimde rol alması, bir alt komitede çalışarak derneğin büyümesine yardımcı olması ve acenteler arası birlik, beraberlik, etik davranma gibi amaçlarda birleşmesi. İşte böyle sevgili Acenteler, hayallere yolculuğumuza bültenimiz ile devam ediyoruz.

ÇOK
SEVGİLİ
BİR İNSANIN
MAVİ
GÖZLERİ
KAPANDI



Yüksel Birsnel: Değerli meslektaşlarımız, sevgili okurlar... Zaman, nasıl da su gibi hızla akıp geçiyor. İnsan ömrü hem çok uzun, hem çok kısa. Bu yılki bültenimiz ile yine sizlere ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ancak biraz hüzün, biraz özlem yüklüüz bu sayımızda. Bildiğiniz gibi dergimizin bu sayfasının asıl mimarı, gerçek sahibi güzel insan, değerli dost sevgili editörümüz **Mehmet Tören** kardeşimizi Aralık 2004'de kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz hep birlikte. Onun değerli anısını her zaman yaşatacağız ve sevgiyle anacağız. Bu sayfada ve iç sayfalarda öncelikle yönetim kurulu üye arkadaşlarımızın duygu ve düşüncelerini, diğer sayfalarda anı ve anekdotları bulacaksınız. Ayrıca hüznün yanında coşkuyu, eğlenceyi, mesleki fikir ve düşünceleri ve söyleşi sayfamızı bulacaksınız. Hepinize sağlıklı, güzel ve bol kazançlı günler dileriz.

Gülgün Ergin: Amerikan yerlilerine göre ölüm, değişmek demekmiş. Çiçeğe, ağaca, buluta, dağ arslanına dönüşmek demekmiş... Yok olmak değil. Ben de böyle düşünüyorum. Mehmet ağabey "gitmedi" dönüştü yalnızca. Doğadaki tüm güzelliklerde "O"nu görüyorum çünkü.

H. Kerim Sucu:
Mehmet Tören'nin ardından!
Karamürsel'in sesi, nefesi kültür elçisiydi.
Karamürsel'in gazetecisiydi.
Beyefendisiydi,
Misafirperverdi,
Mütevazıydı,
Paylaşandı,
Veren eliydi,
Karşılıksız seveniydi,
İyi bir eş,
İyi bir baba,
İyi bir meslektaşı,
her şeyden öte İNSANDI..
ADAM GİBİ ADAMDİ..
Karamürsel'in sepeti
Gazanfer Bilge'si
Bir de Mehmet Tören'isi..

Oğuz Atabek: Gösterisiz, cakasız, sessiz ve sakin biriydi Mehmet abimiz, ASİAD'ın sevgili Mehmet

ağabeyi. Bülten O'nun fikri, O'nun eseriydi. Hepimizi yönlendirdi, çalıştırdı. Mütevazılığı, yaş farkını unutarak kaynaşmayı kolaylaştırıyordu. Dosttu. O'nun sevgisi törensizdi, içtenliği törensizdi. Sevgili Mehmet Tören abi, iyi ki yaşadın, iyi ki seni tanıdık.

Selim Güner: Yakamdaki resmini gören Karamürselliler'in açılan gözlerinde, Mehmet ağabeyimi daha iyi tanıdım ve tanımış olmaktan gurur duydum.

Ali Orcan: Bir Karamürsel masalıyla gülümsetti bizleri. Bir Karamürsel masalıyla doldurdu gözlerimizi... Ama, akıllarda kalan bir masal değil, bir efsaneydi kendisi... Güle güle Mehmet ağabey.

Gülay Geyik:Gidenin ardından ağlanır, adettendir... Doğrusu ya, yapamadım. Yüreğim yırtılırcasına üzüldüm, ama ağlayamadım. İçinde bahar çiçekleriyle, o mavi gözleri ne zaman aklıma düşse gülümsüyorum, elimde değil. Geç buldum Mehmet ağabeyi, erken yitirdim... Işık içinde uyusun.

Ümit Tören: Son bulan "Karamürsel Masalı"ndan sonra Mehmet Tören'e yakışmayacak bir sessizlik içindeydim. Ama umarım herkes mazur görmüştür. **Baba**'dan öte, ben en yakın arkadaşımı, sırdaşımı, dostumu kaybetmenin acısında ve şaşkınlığındayken başladığım ve kazanamayacağımı bile bile oynadığım saklambaç oyununda babam galip geldi. Öyle bir saklandı ki... Ancak, yıllar önce posta kutularına el ilanları bıraktığımız akşam yürüyüşlerimizde, sıkıca tuttuğum elini omzumdan hiç çekmedi. Onun mekanına yakın, onun emanetine sahip çıkmanın huzuru ile artık Karamürsel'deyim. Halen kabul edemediğim yokluğu, asla dolamayacak olsa da, Karamürsel'de 30 yıl önce öğrettiği sigortacılığı ve Mehmet Tören ismi ile var ettiği Acenteliği, Allah sağlık verdikçe devam edecek. Geç de olsa acımızı bizlerle paylaştığınız, yalnız bırakmayarak verdiğiniz destekleriniz için ailem adına herkese teşekkür ederim.

İlk fırsatta görüşmek, hatta tıpkı babamın sağlığındaki gibi Karamürsel'de.

Başarı; Azimle Kazanılan Bir Zafer



Geride bıraktığımız 2004 yılında, dünyada yaşanan acı ve sıkıntılar bizleri derinden etkiledi. Fakat bu süre zarfında çok önemli dersler aldık, pek çok önemli erdemi yeniden hatırladık. Dayanışmanın ve beraberliğin önemini yeniden kavradık ve Koç Allianz Ailesi'nin birer parçası olmanın güvenini ve huzurunu yaşadık.

Sektörümüz açısından ise 2004, hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerlediğimiz ve başarılarımızı perçinlediğimiz bir yıl oldu.

Bildiğiniz gibi 2004'ü ve özellikle de 2005'in ana hedefini "pazar payımızı artırmak" olarak belirledik. Bu kapsamda sizlerin gösterdiği çabalarla tüm acentelerimizin 2004 yılında elde ettiği satış artış oranı %29'u geçmiş bulunuyor. Her zaman söylediğim gibi, hala gidilecek çok yol var. Ama gösterilen çabalar ve artan satış performansları göğsümüzü kabartıyor.

Hedefimiz, sadece satışta değil, sigortacılık alanında, özellikle de risk seçiminde uzmanlaşmak ve hasar prim oranlarını optimize ederek teknik karlılığımızı da artırmaktır. Sigortacılık sektöründeki gelişmelere ayak uydurmak ve sadece Türkiye'deki değil, dünya çapındaki rakiplere göre kendimizi konumlandırmak zorundayız. Satış dinamizmimizi koruduğumuz ve etik değerlerimizden uzaklaşmadığımız takdirde, yapamayacağımız hiçbir şey yok.

Bu yıl en önemli çalışmalarımızdan biri olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sağlam adımlarla ilerlemeye başladığımızı görmek bizi memnun ediyor. Başladığımızdan bu yana 265 bin kişi bu sisteme inanarak girdi. Sıfırdan 265 bin rakamına ulaşmak sektör için büyük bir başarı. 297 milyar YTL civarında bir fon büyüklüğüne ulaşmış olan bu sistemin her yönüyle rüştünü ispat ettiğini ve başarı basamaklarını tırmanmaya başladığını görüyoruz.

Bugün Koç Allianz bireysel emeklilik fonlarının performansına baktığımızda, piyasada bulunan birçok finansal enstrümana kıyasla çok daha iyi getiri sağladığını görüyoruz. Bu kapsamda açıklamaktan gurur duyuyorum ki, bireysel emeklilik fonlarımızdan "Gelir Amaçlı Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu", "Kamu İç Borçlanma (TL)" fonları kategorisinde, "Gelir Amaçlı Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Yatırım Fonu" ise "Kamu Dış Borçlanma" fonları kategorisinde ilk sırada yer alıyor.

Böylesine iyi bir performans gösterdiğimiz bu alanda da pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Hem tüm çalışanların, hem ülkemizin geleceği için bir güvence ve umut olarak değerlendirdiğimiz Bireysel Emeklilik Sistemi, sektör için olduğu kadar Koç Allianz için de yeni ve iddialı bir alan. Bunun yanında elbette, elementerde ve hayatta şimdiye dek edindiğimiz güçlü pozisyonu da devam ettireceğiz.

Geçtiğimiz yılı değerlendirirken değinmeden geçemeyeceğim bir başka konu daha var. Capital Dergisi, Koç Allianz'ı bir kez daha Türkiye'nin en saygın şirketleri içinde "sektörün en beğenilen şirketi" seçti. Bu ödül, Koç Allianz'lı olmanın gururunu hepimize bir kez daha yaşattı.

Bugüne kadar sigortacılığın her alanında güven kazanmış köklü bir isim olarak 2005 yılında da aynı başarıyı göstereceğimize ve sektördeki liderliğimizi pekiştireceğimize inanıyoruz.

Bizim için başarı, azimle kazanılan bir zaferdir. Bu başarıyı yaratan mücadeleciler, azimli ve kararlı bir ekiple çalışmanın keyfini yaşıyor, hepimizi sevgi ve saygı ile selamlıyorum.

M. Kemal Olgaç

Koç Allianz
Murahhas Aza / Genel Müdür

Sigorta Sektörününün Sanayileşmesi

Dr. Thomas Baron
Koç Alliaz Sigorta A.Ş.
Genel Müdür



Batı uygarlıklarında 18. asrın ortalarında fabrikaların kurulması sanayi devriminin temelini atmıştır. Bu dönemde, dünya, hızla makineleşmeye yönelmiş ve bunun sonucunda endüstri üretiminde büyük bir aşama kaydedilmiştir.

Günümüzde hizmet sektörü yeni yeni sanayileşmeye başlamaktadır. Bu da prosedürlerin standardize edilmesi ve takip edilen süreçlerin kriterlere bağlanmasıyla gerçekleşir. Bu şekilde az masraf, az hata, hızlı iş yürümesi ve optimizasyon sağlanması hedeflenir. Netice olarak müşterilere daha düşük bir maliyet ile daha yüksek hizmet kalitesi sunulur.

Bunu sağlamak için hizmet sektöründe ve özellikle de sigorta sektöründe, çağdaş boyutlarda bilgi işlem alt yapısı çok önemli. Çünkü bizim sektörümüz bilgi işleyen bir endüstridir. Bizim makinelerimiz mal üretmiyor, bilgisayarlarımız bilgi işliyor.

Sonuçta biz risk ve müşteri bilgileri toplayan bir sektörüz. Müşterilerimizin bilgilerini alıyoruz ve onlara hasar anında tazminat ödemek için söz veriyoruz. Hasar gerçekleştiği anda hasar hakkında bilgi topluyoruz ve bankaya havale için sanal ortamda talimat veriyoruz.

Ancak şu ana kadar dünya bazında sigorta şirketleri sanayileşmede başlangıç aşamasında.

Hizmet sektöründe problem çözmek için hala uygulanan 2 prensip var;

1) Yangın Söndürme Prensibi;

Bu prensibi kısaca özetlemek gerekirse; Yangın çıktığı zaman olaya müdahale edilir ve yangın söndürülür. Ancak amaç yangın çıktığı zaman müdahale etmek olmamalı. Problem çıkmadan bunu önleyen prosedürler oluşturmalı, engel

olmaya çalışmalı, yangın çıktıktan sonra sadece söndürmekle yetinmemeli, yangının çıkış nedenlerini ve bu yangının arkasındaki hataları araştırmalı ve ileriye dönük çözümler bulmalıyız.

2) Çim Makinesi Prensibi;

Bu prensibi ise şöyle özetleyebiliriz; Bir çim biçme makinesi düşünün, tüm çimleri aynı boyda keser. Ancak, problemlere bir çim makinesinin tüm çimleri aynı boy kesmesi gibi yaklaşmamalı, spesifik problemlere spesifik çözümler bulmalıyız.

Modern prosedür yönetimi şöyle olmalı; Reaksiyon vermek yerine taktikler oluşturmalı, uzun vadeli stratejik proses yönetimi dizayn etmeli ve dış etkiler değişiyorsa mevcut proseslerimizi sürekli revize etmeliyiz.

Koç Allianz olarak Opus'la beraber birçok iş sürecimiz sanayileşti ve artık elektronik ortamda yapılıyor. Örneğin; hasar ödeme talimatlarımız ilgili bankaya Opus tarafından otomatik olarak gönderiliyor, dosya açıldığı gün ihbar bilgileri, eksik evrak bilgileri ve ödeme günü bilgileri acentelerimize otomatik olarak e-maile gönderiliyor. Opus sayesinde hızlı tarife revizyonları yapabiliyoruz. Opus'un sağladığı imkanla 3H ofislerimizi açtık, acentelerimizin iş yükünü hafifletmeyi amaçladık ve bu uygulamamızla %100'e yakın müşteri memnuniyeti sağladık. Acentelerimiz artık online poliçe tanzim edebiliyor. İşlerimiz daha kontrollü gidiyor, daha hızlı reaksiyon verebilir hale geldik ve hata oranları düştü. Hangi data nereden alınacak, ne zaman kime gönderilecek tüm bunlar proseslerle otomatik olarak yürüyor.

Pro-Aktif Hasar Yönetimi prosedürümüzle; trafik ve kasko poliçeleri için hasar dosyası açıldıktan sonra, sigortalılarımız bizi aramadan, kendilerini arayarak geçmiş olsun dilekelerimizi iletip, hasarlarıyla alakalı bilgilendirmeyi yapıyoruz ve hasar sürecini hızlandırıyoruz.

**İş süreçlerimizin
standardize
edilmesiyle
birlikte,
son senelerde
güzel bir ilerleme
sağlayabildik.**

Şikayet prosedürümüzle; herhangi bir yolla şirketimize iletilmiş sigortalı şikayetlerinde, şikayetin tarafımıza ulaştığı gün şikayet sahibini arıyor ve 2 gün içinde de kendilerine yazılı olarak cevap veriyoruz.

İş süreçlerimizin standardize edilmesiyle birlikte, son senelerde güzel bir ilerleme sağlayabildik. Bu ilerleme özellikle Oto branşında gerçekleşti. Bu konuda elde ettiğimiz ve sizlerle paylaşmak istediğim bir başarıımız var. Şöyle-ki; Allianz Grup'un dünya çapında başlattığı Best Practices Projesi (En İyi Örnek Projesi) grubuna girmeyi başardık. Allianz'ın bulunduğu 70 ülkeden 11 şirket bu projeye katılıyor. Bu 11 ülkeden 10 ülke gelişmiş piyasalardan ve sadece Türkiye gelişen piyasalar diye adlandırılan ülkeleri temsil ediyor. En küçük şirket biziz ve gruptaki bizden sonra en küçük ülke olan Hollanda'nın bile 2003 sonu itibarıyla prim üretimi bizden 6 kat büyük. Bu projeden tüm Allianz şirketleri için oto teknik ve hasar branşlarında örnek uygulamalar çıkacak. Bu projeye örnek ülke olarak seçilmiş olmamız sektörde hatta uluslararası arenada iyi bir noktada olduğumuzu gösteriyor.

Sanayileşme çabamızda, bir çok süreçte özellikle Opus geçiş ve çeşitli proses geçiş sancılarımızda acentelerimiz bizi destekledi. Biz de hata oranlarımızı düşürerek, acentelerimize zaman kazandırarak, müşteri bilgilerine kolay ulaşılabilirliği sağlayarak hizmet kalitemizi arttırmayı amaçladık. Acentelerimizin kazandıkları bu zamanı müşteri ziyaretleri ve ilave satışlar sağlayabilmeleri için kullanmalarını hedefliyoruz. Şirketimizin ve acentelerimizin daha başarılı olabilmesi, bundan sonra yapacağımız proseslerimizin daha da verimli olabilmesi için acentelerimizin bizi ve proseslerimizi desteklemeye devam etmelerini arzu ediyorum.

Özellikle aşağıda ki 3 hususta acentelerimizden bizlerin yanında olmalarını bekliyorum;

1) Bu sene OPUS'da bir önemli adım daha öngörülüyor, sene sonunda Sağlık branşımızda

da OPUS'a geçmeyi planlıyoruz. Bu branşımızın Opus'a geçiş döneminde de, öbür branşlarda olduğu gibi sizlere yansıyan olumsuz etkileri minimumda tutmayı ümit ediyorum.

2) Önemli stratejik bir konu daha; Müşteri dataları. Girilen datalar temiz, yani doğru olmalı, mükerrer unsur bilgilerinin temizlenmesi hususuna dikkat edilmeli. Temiz unsur bilgileri

şirketimiz için olduğu kadar, acentelerimiz için de yararlı olacak. Unsur bilgilerinin temizlenmesiyle acentelerimiz ve biz, sigortalılarımız ve onların ihtiyaçlarını daha net algılayabileceğiz. Örneğin hangi müşterilerin daha karlı olduğunu anlayabileceğiz, daha sağlıklı yenileme takibi yapabileceğiz. Zararlı sigortalılarımız için belki erken önlemler alma şansımız olacak ve böylece hasarları kontrol altında tutabileceğiz.

Bunun yanında başarılı çapraz satış ve diğer kampanyalar için de doğru müşteri dataları yine çok önemli. Gündemde olan bir sürü önemli projenin başarısı için de doğru müşteri bilgileri vazgeçilmez bir önşart.

3) Sonuçta yarattığımız proseslerimiz, acentelerimizin de kendi ofislerini daha iyi organize edebilmesi ve işlerini sistematikleştirebilmesi için fırsatlar veriyor. Ofis işlerine harcadığımız zamanımızı azaltmayı hedefledik, değerli zamanınızı bireysel ve kurumsal müşterilere birebir hizmet vermek ve ziyaret etmek için kullanabilirsiniz. Bu konuya sizinle beraber eğilmemiz gerektiğini düşünüyorum.

Netice olarak sanayileşmiş bir sigorta şirketi ve bu şirketin acenteleri müşterilerine daha fazla zaman ayırabilir, daha fazla ilgi gösterebilir. Bürokrasinin içinde boğulan, hasar ödemek istemeyen ve işi iyi bilmeyen personel ve acenteler ile çalışan rakiplere daha da büyük fark atabiliriz.

Güven Kazanmak Üzerine

Sigortacılıkta satılan, aslında bir belgeden ibarettir. Bu belge neyi içeriyor? İçerik güvencedir; tanımlanmış durumlar için söz verilen mali destektir; sigortalanacak kişinin yaşam düzeyinin korunacağı yani güvenliğinin sağlanacağı taahhüdüdür. **Güvenliği** sağlayacak **güvence**, ancak ve sadece **güven** duyma halinde satın alınır. Bu yüzden olsa gerek, sigorta pazarlamasında en temel unsur güvendir.



M. Oğuz Atabek

Her sigortalı güven duygusunun rehberliğinde hareket ediyordur. Sigorta acentesine ve/veya sigorta şirketine ve/veya sigorta sektörüne ve/veya hukuka ve/veya daha önce müşteri olmuş birine güveniyordur. Kişi, şayet yasal zorunlulukları yerine getirme kaygısı dışında bir sigorta yapıyorlarsa, duyduğu bir güven vardır.

Size güven duyan bir müşteriyi göz önüne alarak düşünün. İlişkinizin, hizmetinizin kalitesi artıyor mu? Rekabet zorlukları ve ticari gerilimler azalıyor mu? Bir de henüz size güvenmeyen bir örneği ele alın ve karşılaştırın. Herşey sorun oluyor mu? Zorluklar artıyor mu? Yorulduğunuz ve gerildiğiniz bir ilişki yaşanmıyor mu?

Güven duyulan bir kimse misiniz? Kimse kimseye güven duymak zorunda bırakılamaz; bırakılsa bile bunun bir önemi olmayacaktır. Güven, kaçınılmaz olarak ve kendiliğinden herkesin özgür olduğu bir tutumdur. Güven duymayan bir kişi, güvenilmeyen tarafından suçlanamaz, eleştirilemez. Yapılabilecek tek şey özeleştirel bir sorgulamadır: “Ben güveni hak edecek ne yaptım; firmam güveni hak edecek ne yaptı?” diye.

Güven kazanma becerimizi geliştirebilmenin yolu, kendi güven duygumuzun nasıl hareket ettiğini gözlemek olabilir. Güvenin insanın iç dünyasında nasıl oluştuğuna dair en emin yol kendi iç dünyamıza bakmaktır. Güven duyduğumuz kişilere, neden güven duyduğumuzu kendi içimizde sorgulayabiliriz. Güvenin kaynaklarını bulup kendimizi güvenilir biri olarak inşa etmek için en az bir güven ilişkisi yaşamamız gerekir. Kimse bizim güvenimizi kazanmaya çalışmıyorsa, güven kazanmak bize önemsiz bir iş olarak gözükebilir, en azından neyi nasıl yapacağımız hakkında bilgisiz ve görgüsüz kalırız. Deneyimlememiz gerek. Acentelerinin güvenini kazanmak zorunda olan şirket merkezleri, bizler için emsalsiz fırsattırlar. Sigorta şirketleri için, acenteleri, güvenini kazanmaları gereken müşterileridirler.

Şirket merkezindekilerin insan ilişkileri ve davranışları, çoğalıp katlanarak tabana yayılır. Güven kazanma çabasındaki bir şirketin acenteleri, örnekledikleri davranışa göre sigortalılarla ilişkilendiklerinde, kimseye potansiyel suçlu muamelesi yapmazlar, kimseye karşı önyargılı ve düşmanca bir tutum içinde olmazlar, müşterilere

rahatı kaçıran ve sorun yaratan kişiler olarak değil, hizmet etme fırsatı kazandıran kişiler olarak bakarlar. Çünkü onların güvenini kazanmaya çalışıyorlardır. Şirket çalışanları da kendilerine böyle davranıyordu. Sigortalılar bu ortamda kendilerini daha rahat ve güvenli hissedeceklerdir. Bu his parayla satın alınamayacağı gibi, parayla da değişilmez. Sert bir rekabet ortamında, müşterilerle bağ kurmak için, dahası kalıcı müşteri bağı için en iyisi, böylesi bir yoldur. Ve böyle bir yol, fiyat rekabetine kıyasla, para yerine insanı daha çok önemseydiği, insana paradan daha çok değer verdiği için daha insani ve erdemli olacaktır.

Güven sevginin ilk basamağıdır. İlişki kurabilmenin gereğidir. İnsanlar için dünya bir ilişkiler ağıdır. İlişkisiz bir yaşam olamayacağı gibi, yaşamın kalitesi de onunla ölçülebilir. İlişki yoğunluğu ve sürekliliği güvensiz düşünülemez. İşimiz, sigortacılık insani davranışlara çok yakın duruyor. Bu temel ilkeye ters düşmediğimizde, bunu başardığımızda, sadece ticari olarak değil sevgi ve dostluk adına da gelişmeler elde edebiliriz. Bu gelişme parasal rekabetin ötesindedir. Daha doyumludur. Kim güvenilir ve sevgi dolu biri olmayı dilemez ki?

Para kazanma heyecanı ile herkesi kandıran bir insan ya da bir firma, yakınına ve hatta kendine bile güven duyamaz. Kendi kendisine bile güvenmeyen, herkese sahtekârca davranır; dolayısıyla kimse ona güvenmez ama o da güvenin önemini bilmediği için bunu önemsemeyebilir. Bozulma böyle başlar ve artarak sürer ve hepimiz de bu durumu normal sayar ve onaylarız. En önemlisi güven diye bir şey yok sanırız.

Kimseye güven duymadan güven kavramını tanıyamayız. Güven duymadan güvenilir biri olamayız. Elden ele, daha doğrusu gönülden gönüle bir aktarış olmadan güven kavramını nasıl sindirebiliriz ki? Tabiki rol yapmayı kastetmiyorum. Onu zaten biliyoruz. Önemli olan samimi olarak bu niteliği kazanmaya çalışmak ve taşımaktır.

Sigorta sektöründe güven kavramını kökleştirmek için, başta sigorta şirket yöneticileri olmak üzere her birimiz çabalarımızı artırmalıyız. Para kazanmanın yanına, güven kazanmayı koymaya ne dersiniz? Sadece para kazanmaya yöneldiğimizde, paranın geçiciliği ve kazandıkça azımsanışıyla doyumsuz kalabiliriz. İhmal ettiğimiz erdemlerimizle, unuttuğumuz insanlığımızla mutsuzlaşabiliriz. Oysa işimizi, başkaları için de önemseyerek yapar, onlara güven vermeye çalışır ve gönüllerini kazanmaya çabalarsak, mutlu oluruz.

Güvenilir insan olduğumuzda, maddi ve manevi kazanç arkadan gelir, mutluluk da cabası.

BİR BURSA MASALI

H. Kerim Sucu



Sabahleyin
koyulduk yola.
Yüksel'in yeni aracı
hayırlı ola.
Gülgün, Ata
bir de bendeniz
bindik vapura.
Poğaçalar
Kerim'den,
portakal suları Ata'dan,
resimler Gülgün'den,
poz vermek Yüksel'den derken...
Geçerken karşıya,
rahmetli Mehmet Tören
geldi aklımıza. Daha geçen yıl
gitmemiş miydik ona?..
Sanki yaşıyor, koşuyor.
Hep yanımızda o da.
Rahmet istedi, biz de gönderdik
ona.
Öğleye doğru
Yalova'dan 18 yıldır
artarak yükselen bir ses;
Nurten Bozkurt...
İnanın bizi etti mest,
demeye kalmadan
koyuldu kervan yola tık nefes.
Direksiyonda Yüksel,
yanında Başkan,
arka koltuğu sormayın...
Ata ,Nurten ,Kerim
Bursa'ya geldik serin serin.
Zırrr!.. Bir telefon...
Bursa'nın efendisi,
yoktu başında fesi,
hepimizin Erhan
ağabeyisi...
Merak edip
dururmuş;
Çiçek Izgara'da
köfteler
bizi bekleye bekleye
kudurmuş!
Daldık çarşıya
geldik bir
mağazaya..
O da ne?..
Battaniye alana
sigorta poliçesi
bedava..

Tutturdu Yüksel İskender'in
kebabını... Zor razı ettik
yüzyıllık
Çiçek Izgara'da
karışık etin tadını.
Sonunda
yiyince güzel kuzuyu, içince ayrıntı
başladı sohbet .
Baktık ki,
akşam geliyor.
Kahveler
Yemen'den geliyor,
resimler boy boy çekiliyor.
Başkan laptop'la geziyor,
Yüksel röportajını tamamlıyor.
Ata ise dışarıda
Türkcell'i ihya ediyor.
Erhan ağabey
bizi anılarla ve
fıkralarla mest ediyor.
Kahveci işi bırakıp
sohbete katılmak isteyince,
Erhan abiden
zılgıtı yiyip çekip gidiyor.
Anlatıklarımı dergide



okumanız dileğiyle,
kucaklaşarak
ayırıyoruz
sanki iki aşğın
ayrılması gibi.
Bursa'nın taş gibi
Acentesi gönülleri kuş
gibi,
sevgileri dağ gibi
iki kardeş;
Asuman ve Sonnur'a
uğruyoruz kapıdan.
Ne sıcak karşılama.
Bizleri şok ediyor.
Ofisleri gezmek için
bizim Yüksel
rehber istiyor.
Çünkü, iki katı
gez gez bitmiyor.
İkram başlıyor,
sohbet bitmiyor,
aman Allah'ım
Bursa'da gerçekten
zaman bizlere yetmiyor.
Ayrılma sahnesi
gerçekten zor.
Bu iki güzel insanı
vallahi bırakmak çok zor!..
Derken akşam oldu erken.
Nurten'i bıraktık
biz sahili seyrederken.
İçimizde bir fırtına koptu, yapacak
başka bir şey yoktu, vapurda da
kıyamet koptu; Yüksel ben
gelmiyorum, dedi ama
nafile halatlar çoktan
koptu...
Bursa'nın ufak tefek
taşları,
Zeki Müren'nin
biz ayrılamayız
şarkısı... Kestanesi,
battaniyesi, efendisi...
Biz sizi hiç
unutmayacağız
**canlarımızın can
tanelleri:**
Erhan abisi, Asuman'ı,
Sonnur'u, Yalovalı
Nurten'i.



Bölge Müdürlüğümüz ve 170'i aşkın ba

dünyanın camını üretiliyoruz

50

Ülkenin

Tercihi



Güvenilir
Çözüm Ortağınız

Her zaman Bekleriz.



Yüksek kaliteli camlarımızla hizmetinizdeyiz.

DORAGLASS®

www.doraglass.com

Faaliyetlerimiz

17 Ocak 2004

ASİAD yönetim kurulu-Şirket yönetimi olağan toplantısında Acenteler BĖS grubu oluşturulması istendi ve çalışmalar yıl sonuna doğru yaşama geçirildi.

26 Şubat 2004

Suadiye Otelinde ASİAD aylık toplantısı. Gül Birgün'le yapılan toplantıda Bireysel teknik ve hasar konuları görüşüldü.

8 Mart 2004

Dünya Kadınlar Günü nedeniyle lokalimizde kutlama yapıldı.

27 Nisan 2004

Suadiye Otelinde Şansal Bayrakgil'in katılımıyla yapılan toplantıda özellikle Ram Sigorta'nın Koç grubu çalışanlarına yaptığı kampanya ve genel pazarlama sorunları konuşuldu.

23 Haziran 2004

Kuruluş yıldönümü kutlaması yapıldı.

Temmuz 2004

Periyodik ASİAD-Şirket yönetim görüşmesinde sorunlarımız tartışıldı.

7 Ekim 2004

Kemal Olgaç ile "azalan gelirlerimiz" konulu toplantı yapıldı.

30 Ekim 2004

Sevgili başkanımız Oğuz Atabek'in trafik kazası geçirmesi nedeniyle uzun bir süre dinlenmesi gerektiğinden; başkanlık görevini **Ekim 2005**'teki Genel Kurul'a dek Gülgün Ergin'in sürdürmesi kararlaştırıldı. Ayrıca Ercan Camgöz'ün Yön. Kurulu'ndan ayrılması nedeniyle Ünal Tanyıldızı Yön. Kurulu üyesi olarak çalışmaya başladı.

17 Kasım 2004

Geleneksel iftar yemeği yapıldı.

23 Aralık 2004

Pazarlama departmanı ile yılın değerlendirme toplantısı ve Yeni Yıl'ı kutlama yemeği yapıldı.

Her çarşamba günleri Dernek Merkezi'mizde Yönetim Toplantısı yapıldı.

Şirket Personeli'yle Acenteler arasında iyi ilişkiler sağlanması amacıyla genel toplantılar düzenlendi.



ÇABALARIMIZIN MEYVELERİ

Acenteler BES grubunun kurulması

◆
Trafik zeyillerinin
sistemsel kapatılmasının
40 güne çıkarılması

◆
Sağlık komisyonlarının
peşin ödenmeye başlanması,
Sağlık Sigortası ödeme planının
8 eşit taksite dönüştürülmesi

Sağlık Sigortalarında yeni işlerdeki
komisyon oranının artması
Sağlık sigortalarında
yapılan iyileştirmeler ve
ara yeni ürün geliştirilmesi

◆
Hayat komisyon ödemelerinin
haftada iki güne çıkarılması

◆
YSV'lerin şirket tarafından
ödenmeye başlanması

◆
Aralık ayında
satışlarımıza katkısı olması için
kazanımlarla orantılı
ek bonus alınması

◆
Yangın fiyatlarının revize edilmesi

◆
Koç çalışanları özellikli grup poliçelerinin
bütün acentelere açılması

◆
Koç Allianz reklamlarında
Acentenin vurgulanması

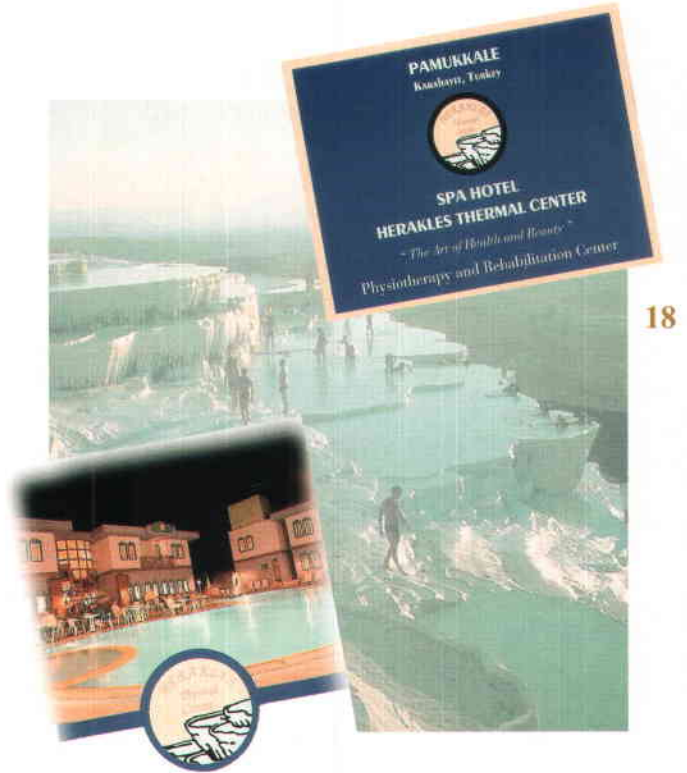


ASIAD üyemiz olsun veya olmasın tüm Koç Allianz acentelerini Bireysel Emeklilik Sigorta Poliçesi satmaya davet ediyoruz.

Bu davetimizle, hem ülke ekonomisine katkıda bulunmak, hem de Koç Allianz Sigortayı BES sıralamasında yukarılara taşımayı hedefliyoruz.

ASIAD olarak BES satmaya özendirici bir de ödül koyduk...

31. Ağustos 2005 tarihine kadar **15 adet BES satan** acentelerimiz arasında Ekim 2005'te yapılacak olan Genel Kurulumuzda çekeceğimiz kur'a da kazanan acentemize 2 kişilik **Pamukkale (Karahayit) Heraklis Oteli**'nde istediği bir tarihte **bir haftasonu şifa tatili hediye ediyoruz...**



18

HERAKLES THERMAL CENTER

Bir çok uygarlığın beşiği olan; yüzyıllar boyu bir çok imparatorun tedavi ve dinleşmek için ziyaret ettiği şifalı sular merkezi **Pamukkale**, tarihteki adıyla **Hierapolis...** Ve dağların eteğine yerleşmiş **SPA Herakles Thermal Center**, sizlere dinlence, eğlence ve tedaviyi tüm konforu, üstün servis anlayışıyla sunuyor.

Tesiste kapalı termomineral su havuzu, ayrıca açık su havuzu ve 15 sıra banyo bulunmaktadır. Otelin 104 odasında, kütvetlere termomineral su veriliyor.

Otelde, fizik tedavi ve rehabilitasyon uzmanı, fizyoterapist gözetimine ek olarak; masaj, aromaterapi ve cilt bakımı da uygulanmakta.

ARAMIZA KATILANLAR

A. Alp Gül

Ferit Hallooğlu

Atilla Özer

Numan Demirağ

Mehmet Yılmaz

Engin Görceğiz

F.Şenol Cem

Ercan Uzyardoğan

Sezer Erönel

Belma Başaran

19 Hava Yüksel

K.Selçuk Büyükbaşaran

Oktay Kaya

O.Pekan Lektemur

Tuna Özbeğzin

Ayhan Yazgan

Suat Rona

Temel Çavdar

Zafer Şenol

Ramazan Şahin

Mine Demirsoy

Elvan Ersoy

Mehmet Avcılar

İÇİMİZDEN HABERLER

KEDERLERİMİZ

Necdet Boran kaza geçirdi.
Ocak 2004

Acentelerimizden Ragıp Sepici
vefat etti.
Nisan 2004

YükselBirsnel'in annesi vefat etti.
Nisan 2004

Ayşe Birecikli ameliyat oldu.
Mayıs 2004

Mustafa Kalaycı ameliyat oldu.
Haziran 2004

David Kohen ameliyat oldu.
Haziran 2004

M.Ali Kırac ameliyat oldu.
Haziran 2004

Belma Çuhadaroğlu'nun annesi
vefat etti.

Kahraman Türkeş'in eşi
ameliyat oldu.

Oğuz Atabek ve eşi kaza
geçirdi.Ekim 2004

Nurdan Bali ameliyat oldu.

Ali Çetin'in babası vefat
etti.Eylül 2004

Emel Doğramacı ameliyat oldu.

Mehmet Tören'imizi
kaybettik.Aralık 2004

SEVİNÇLERİMİZ



Selim ve Nursen Güner
hayatlarını "bir kez daha"
birleştirdiler.
Haziran 2004



Ali-Gönül Orcan ve
Cimbom ailesine
Can bebek katıldı.
Kasım 2004



Türkeş ailesinin
ikiz bebekleri oldu:
Eda ve Reha.

NEGAZIN NEGAZIN NEGAZIN NEGAZIN NEGAZIN NEGAZIN



Fuarda Bir Acente

ASİAD üyeleri çalışkandır, zekidir ve de tıpkı Osman Demirel gibi "girişimci"dirler...

Arkadaşımız bütün olanakları zorlayarak, kendisine **Nalburiye ve Hırdavat Fuarı**'nda bir stand edinmiş.



Dinlenirken

dinliyormuş meğar

Necdet Boran'ın "uzun oturuş"ta bülten çalışmalarını dinlerken çekilmiş resmidir... Bizden söylemesi.

OBJEKTİFE YAKALANAN ÇİFTLER

Düşünür Halil Cibran; *bir ilişkiyi, birbirinden bağımsız bireyler oluşturur. Tıpkı binayı ayakta tutan sütunlar gibi, der.*



İşte Rezzan-Suat Akoğlu çifti, Cibran'ı doğrulamak için, kameraya yukarıdaki pozunu vermişler.



Münevver ile Turan'ın "Love Story"i seslendirdikleri anı yakaladık...



Bilecen'ler gerçi şarkı söylemiyorlar. Ama, güçlü bir "yol arkadaşlığı"nın izdüşümünü sunuyorlar objektifimize.



Ercan Camgöz; "mutluluğun resmini Abidin çizemezse, ben çizirim" diyor, sırtını güvenle dayadığı eşine.



Uğur ve Kemal Olgaç çifti, bir Antalya gecesinde, sanki "ateş böcekleri"nin peşindeler.



Eller birleşmiş, gözler birbirine kilitli.



İşte yılın "şık"ları. Televole'lere inat Selma ve Oğuz Atabek, iki dirhem bir çekirdek objektifimize gülümsüyorlar.

Not:
"Magazin" retoriğine pek uygun düşmese de, kendimizce bir şeyler söyledik... Eh, ne de olsa magazine "negatif" bir tutum izlemeye çabaladık.



Antalya **Koç Allianz** toplantısından iki ayrı görüntü.



21

Şansal Bayraktgil ile Suadiye Oteli'nde yapılan toplantıdan sonra **BRR** (Balık-Rakı-Roka) durumları...



23 Aralık. Bölge Müdürleri toplantısından sonra erken Yılbaşı kutlaması.



2001'de ASIAD üyesi Feridun Güçlü başkanlığında kurulan **Koç Allianz** Türk Sanat Müziği Korosu, 21 Nisan'da şirket çalışanları ve emeklilerimize, 3 Mayıs'ta da acentelerimize olmak üzere iki çok başarılı konser verdi. 14 misafir saz sanatçısının da görev aldığı 44 kişilik koroda, ASIAD üyesi acente arkadaşlarımızın çoğunlukta olduğu dikkat çekti.



4'ncü Kuruluş Gecemizden...



Erken Yılbaşı yemeği.



Bakırköy'de Bölge Müdürleri ile toplantı



Bridge Restaurant'ta 2004 İftar yemeği



Suadiye Oteli'nde Gül Birgün ile toplantı



Bakırköy toplantısı



PANO

Ofis

Aritmetiği

Akıllı patron+Akıllı eleman= Kar
Akıllı patron+Aptal eleman= Üretim
Aptal patron+Akıllı eleman= Terfi
Aptal patron+Aptal eleman= Fazla mesai

Aşk

Aritmetiği

Akıllı adam+Akıllı kadın= Aşk
Akıllı adam+Aptal kadın= İlişki
Aptal adam+Akıllı kadın= Evlilik
Aptal adam+Aptal kadın= Hamilelik

Başınızı derde
sokun.
Her şey dertli olmaya
bakar.
Max Jakob

Göz odur ki,
dağın ardını göre.
Us odur ki,
başa geleni bile.
Yunus Emre

İlk başta anne-babalarımızın çocukları...
Sonra çocuklarımızın anne-babası oluruz.
Daha sonra anne-babamızın, anne-babası...
En sonunda çocuklarımızın çocukları oluruz!
Milton Greenblatt

Bir gün mutlu olmak
istiyorsan; içki iç!..
Bir hafta mutlu olmak
istiyorsan; tatile çık!..
Bir ay mutlu olmak
istiyorsan; evlen!..
Bir ömür boyu mutlu
olmak istiyorsan;
toprakla uğraş!..
Bir ömür boyu mutsuz
olmak istiyorsan;
insanla uğraş!..



Güvenilir Bir
Dostla



Kahve Sohbeti

DORAGLASS®

Oto cam işine nasıl başladınız?

Oto camı üretimi, pazarlaması ve montajında 20 yılı geride bıraktık. Oldukça dağınık yapısı olan yenileme sektörünün örgütlenerek, dünyadaki değişimler doğrultusunda yeniden yapılandırılması kaçınılmaz olmuştur. Bunun üzerine bölgelerinde lider konumda bulunan 170 oto camcısı ile 2000 yılında etkin bir bayilik ağı oluşturduk.

Oto camlarını nasıl üretiyorsunuz?

Ürünlerimizi Ankara'daki modern tesislerimizde Avrupa ve Amerika standartlarında üreterek, başta AB ve ABD olmak üzere 50'den fazla ülkeye ihraç ediyoruz.

Dünyadaki oto camı üretimi ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Yeni dizayn edilen araçlarda kullanılan camların üretilmesi gün geçtikçe daha büyük yatırım ve teknoloji gerektirmektedir. Araç çeşitliliğini de göz önüne alacak olursak dünyadaki hiçbir ülke veya şirket bu büyük yükün altından tek başına kalkacak güce sahip değildir. Bu nedenle pek çok aracın üzerinde birden fazla üreticinin camını bulmak mümkündür.

Yerli üretilen oto camı ile aracın orijinal camı arasında fark var mı?

Fiziki farklılık yoktur. Zira, oto camlarının üzerinde "E" markası dediğimiz bir işaret mevcuttur. Bu işaret camın Avrupa standartlarına uygun olarak üretildiğinin kanıtıdır. Maliyet açısından baktığımızda ise aynı kalitedeki camı Türkiye'de daha ucuza üretmek ve satmak mümkün olmaktadır.

Orijinal nedir? Sigortalı orijinal cam istiyorum dediği zaman onu nasıl ikna ediyorsunuz?

Araç üretimi, binlerce parçanın Orijinal Ekipman Üreticileri (OEM) tarafından bir araya getirilmesidir. Bu binlerce parçanın küçük bölümü araç fabrikası tarafından üretilirken büyük bölümü de bizim gibi üreticiler tarafından üretilir. Dolayısıyla OEM'e parça üreten fabrikaların ürettiği her ürün orijinaldir. Dünyadaki hiçbir otomobil üreticisi oto camı üretmemektedir. Sigortalının haklı kaygısı halk arasında "yan sanayii" yani kalitesiz diye bilinen bir parçanın aracına takılmasıdır. Bütün bu açıklamaları yaptığımız zaman

ortada hiçbir sorun kalmamakta ve araç sahipleri yeni camlarıyla huzur içinde servislerimizden ayrılmaktadırlar.

Sigorta şirketlerinin sizi tercih etme sebebi nedir?

Doraglass zinciri sadece oto camı konusunda ihtisaslaşmış ve yurt çapında yaygınlaşmıştır. 7 Bölge Müdürlüğünde çok çeşitli oto camını stoklarında bulundurarak büyük lojistik güce ulaşmıştır. Gerekliğinde sadece tek bir kapı camı için bile özel üretim yapılarak araç sahibinin en kısa süre içinde hasarı giderilmektedir. Avrupa ülkelerinden araçlarıyla ülkemize geldiklerinde camları hasar gören sürücüler böylesine özel ve etkin hizmeti başka hiçbir yerde görmediklerini özellikle belirtmişlerdir.

Müşteriye sağladığınız avantajlar nelerdir?

Pek çok sürücü bilmez ama, araçlarının camları can güvenlikleri ile yakından ilgilidir. Standart dışı üretilmiş camlar ve kötü işçilik büyük riskler oluşturur. Biz bu konuda çok dikkatli ve hassas davranıyoruz. Stoklarımızdaki çeşitlilik sayesinde camlarını süratle ve özenle

değiştiriyoruz. Ayrıca Türkiye'nin neresinde olursa olsun çözüm üretme kabiliyetine sahibiz.

Mobil hizmet nedir?

Cam hasarı nedeniyle hareket edemeyen araçlara mobil ekipler ile yardımcı oluyoruz.

Tatil günlerinde de hizmet veriyor musunuz?

Hizmet anlayışımızda zaman kalıplarına yer yoktur. Amaç, hasarlı camın bir an önce değiştirilmesidir. Tatil günlerinde cam değişimi bizim için rutin uygulamadır.

Acente olarak biz nasıl yardımcı olabiliriz?

Hasarı çok küçük bile olsa sigortalının moral bozukluğu içinde olacağını hepimiz biliyoruz. Doraglass oto cam servislerine geldiklerinde onlara her türlü konukseverliğin gösterileceğini ve bütün işlemlerinin süratle bitirileceğini söyleyerek onları rahatlatmanızı ve gerekli evraklar hakkında kendilerine bilgi vermenizi rica ederiz. Ondaki sonrasını merak etmeyin. Her müşteriniz, bizim için de VİP statüsündedir. Mutlak müşteri memnuniyeti vazgeçilmez ilkimizdir.



A. Bülent Aktin
Genel Müdür





Transforming Transactions
into Relationship

Kafanız bozulmasın!

Kalitesiz toner, kartuş ve şerit kullanmak size çok pahalıya mal olabilir!
Yazıcınızın önce baskı kalitesi düşer, sonra kafası bozulur ve yazıcınız kullanılmaz hale gelir.
Siz de **NCR** marka toner, kartuş ve şerit kullanın,
Maksimum performansı minimum maliyetle sağlayın.

ISO belgeli ürünlerimiz, 10 yıldır 130 ülkede, 5 yıldır ise Türkiye'de yüksek performans ve düşük maliyet avantajlarını sunmaktadır.

100 yılı aşan NCR tecrübesi ile, NCR'nin ABD, Almanya, Fransa, Meksika ve Tayvan'daki ISO sertifikalı fabrikalarında, çevreye duyarlı üretim yapılmaktadır.

Kartuş ürünleri HP, Canon, Epson ve Lexmark yazıcılar için; toner ve şerit ürünleri, bilinen tüm yazıcılar için %100 uyumludur.

Ürünlerimiz %100 NCR kalitesi ve garantisi ile kullanımınıza sunulmaktadır.

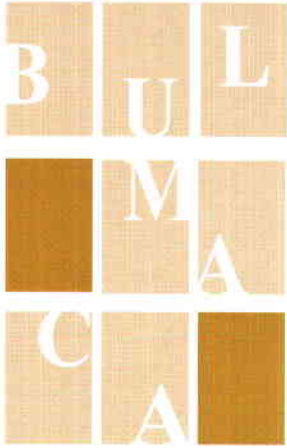


partner

partner@partnerofis.com

Çayır çimen Sk. A2 Blok D.17 34330 Levent İstanbul Tel: 0212 280 65 59 Fax: 0212 281 66 59

Canon, Epson, Lexmark ve HP ürünleri tarafından tescil edilmiş markalardır.



Hazırlayan: Suat Akoğlu

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															

Soldan sağa

1-Yakın zamanda yitirdiğimiz, demediğimiz kuruluşunda da büyük emeği olan yılların acentesi - İnternet gibi genel bir ağ ortamında sanal özel ağlara bağlanan kişiler arasında iletilen mesajların başkaları tarafından alınmasını ve okunmasını engellemek için kullanılan, şirketimizin de tercih ettiği kodlama teknolojisinin kısaltılmış adı. 2- Orhan Kemal'in "Müfettişler müfettişi" romanının hem devamı, hem de 2'nci cildi olan ünlü romanı-Yönetme, yönetim, çekip çevirme. 3- Toryum'un simgesi-İndeks değişkenlerle veya göstergelerle bilgi yapısındaki iki elemanın bağlantısı-Saz ya da kamyon yapılmış kulübe- Ateş(eski dilde) 4- Yılan balığı (ing.)- Asıl adı Norma Jean Mortensan olan, ABD'li sinema oyuncusu- İsim- Kamyon ve özel araç da üreten bir Amerikan oto markası. 5- Sırp, Hırvat, Bulgar ve Çek halklarına, dillerinin yakınlığı nedeniyle verilen ortak ad- Tsunami felaketine uğrayan yerleşim yerlerinden biri-Doğrudan yazılan internet adresini, IP adresine çevirmek için DNS sunucuları veya birden fazla ağlar arasındaki veri paketlerini yönlendiren bilgisayar tarafından kullanılan adres harita tablosu. 6- 1954'te yitirdiğimiz bir öykü yazarının (ikinci) adı- Maksim Gorki'nin ünlü romanı-Balkanlarda ünlü ve dağınık bir topluluk. 7- Lantan'ın simgesi- Bir hayvanın, diğer bir hayvanı beslemek amaçlı yakalama eylemi- Açılıp kapanan bir tür cep bıçağı. 8- (Her şeye karşın) yapmakta olduğumuz işin genel adı. 9- İlgisi, ilişkisi bağlı, değgin- İşte al, bak(argo)- Ünlü bir müzik topluluğu. 10- Bir çoğul eki- Polişe üretimi için kullandığımız özel yazılım- Azotlu besinlerin vücutta yanmasıyla oluşan, erimiş durumda dışarı atılan madde- Herkesçe tanınmış ya da işitilmiş olma durumu.

Yukarıdan Aşağıya

1- Arası kesilmeden, birbirini izleyen, zincirleme. 2- Çok cahil, bilgisiz olan(eski)- Aynı soyaddan gelen kişiler zinciri. 3- "Olaylı yıllar ve gençlik" adlı tek anı eseri olan, pasaport verilmediği için tedavisi yurtdışında gerçekleşemediği için ölen 1960-70 döneminin (İTÜ) gençlik önderlerinden (adının baş harfleri)- Sonuçsuz, yararı olmayan söz-Dışarıdan içeriye geçmek (emir). 4- Sigortacılıkta da sık karşılaşılan. taşınır ve taşınmaz varlıkların tümü (kavram)- Kent ya da kasabada dış mahalle. 5- Bir şeyi yapmaya içten yönelmiş (mecaz)- Brezilya'da kamavalları ile ünlü bir liman kenti. 6- Önem vermeme, aldırış etmeme- Mustafa Suphi'nin başkanlığında kurulan, 2 yıl faaliyet gösterebilen parti. 7- 1935'e kadar adı Türk Tarihi Tetkik Cemiyeti olan bir kamu kuruluşu- Bir haber ajansı. 8- Kötü bir davranış, sözü cezalandırmak için kötülükle karşılık verme isteği- Önderlik. 9- Yazı kurutmak için kullanılan özel kumun konduğu üzeri delikli kap(eski)- Mısır'da bir tanrı. 10-(Ticaret gemilerinde) eski ve usta gemici. 11- Büyük bir bölümü İç Anadolu'da, küçük bir bölümü Akdeniz Bölgesi'nde olan bir ilimiz-Kuzeybatı Kafkasya'da yaşayan Gürcü soyundan halk. 12- Kayak. 13- Eski kültür ve sanat anıtlarını yakıp yıkan, bunların değerini bilmeyen düşünce tarzı (ing.) 14- Doğruluğu ve gerçekliği tek yanlı olarak, yalnızca eylemlerin sonuçları ve başarıları ile değerlendiren öğretisi hali- Bir işi yapma, yerine getirme. 15- Diğer adı Mostar Köprüsü'nün adını aldığı ırmak- Yanarken güzel koku veren bir ağaç.

FedEx.

Express
Express Kargo

Licencee of Federal Express Corporation



EXPRESS

KARGO

"Sorumluluk Tasır"

gerçek güçbirliđi

Express Kargo, 1994 yılından beri gerçek güç FedEx'in Türkiye temsilciliğini gerçekleştirmektedir. Yalnızca ülkenin dört bir yanı değil, dünyanın 215 ülkesine gönderileriniz en süratli ve en güvenli biçimde ulaştırılmaktadır.

Müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesinin ardında, işte bu gerçek güçbirliği vardır.

Express Kargo Müşteri Hizmetleri•0212 445 25 25•www.expresskargo.com

FedEx Müşteri Hizmetleri•444 05 05•www.fedex.com•www.coneks.com.tr

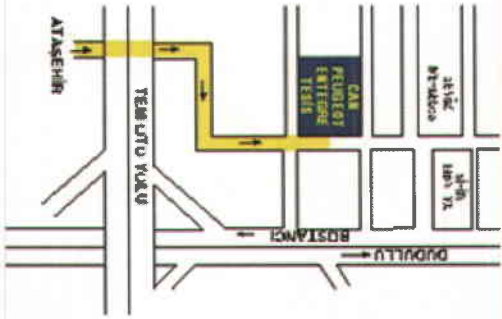
SFS'den Acentelere

+8

Avantaj

- | | |
|-------------------------------|---------------------------|
| 1 Yatırımın Hızlı Geri Dönüşü | 5 Fayda Maliyet Avantajı |
| 2 Güçlü Referanslar | 6 Güçlü Kadro |
| 3 Geniş Sigortacılık Bilgisi | 7 Sektörle Entegre Mimari |
| 4 Sunduğu Büyüme Altyapısı | 8 Süreklilik |

Detaylı bilgi için 0212 216 27 80 numaralı telefondan bizi arayabilir ya da myagent@sfs.com.tr e-posta adresine yazabilirsiniz.



**Can Otomotiv bir Koç Allianz acentesidir
ve anlaşmalı servisidir.**

Hayalinizdeki otomobile sahip olmak için önce Can Otomotiv'e gelin, sonra Peugeot'nun son teknolojileriyle üretilmiş modellerinden birini seçin. Daha sonra da 4000 m²'lik bir alandaki kaliteli servis ve yedek parça hizmetinden yararlanın.



CAN OTOMOTİV

**Merkez : (0216) 466 85 55 PBX
info@canotomotiv.com**

Atasehir Showroom : (0216) 469 27 77 PBX

OKCAN OTOMOTİV'İN USTA HİZMETİYLE

BÜTÜN OTOMOBİLLER GÜZELDİR!

Evet, iddialı bir söz. Ama, doğru. Bu sözü sizlere yılların deneyimiyle, kaliteli personeliyle Okcan Otomotiv, göğsünü gere gere veriyor



2500 metrekare kapalı alan



Modern mekanik aygıtlarla itinalı operasyon



Uzman kadroyla orijinale uygun onarım



Sıfır km. standartlarında fırında oto boyama.



Bilgisayar ortamında Rot-Balans ayarları.

ACIL YOL YARDIMI
SERVİSİ



0536 774 10 12

OKCAN

OTOMOTİV

Silivrikapı Caddesi No:54/1 Kocamustafapaşa İstanbul Tel: 0212 632 55 85(pbx) Fax: 0212 632 55 41

Teknoloji ile bir adım önde www.audi.com.tr



Bütün otomobillerin yol tutuşu var.



Ama sadece biri quattro.

Koç Allianz Ev Sigortası,

**sıkıntılarınızı
o kadar
küçültür ki**

onları hissetmezsiniz.

**Koç Allianz Ev Sigortanız varsa
hayat aynı rahatlıkla devam eder!**