

# ACENTEM

B Ü L T E N 2 0 0 6

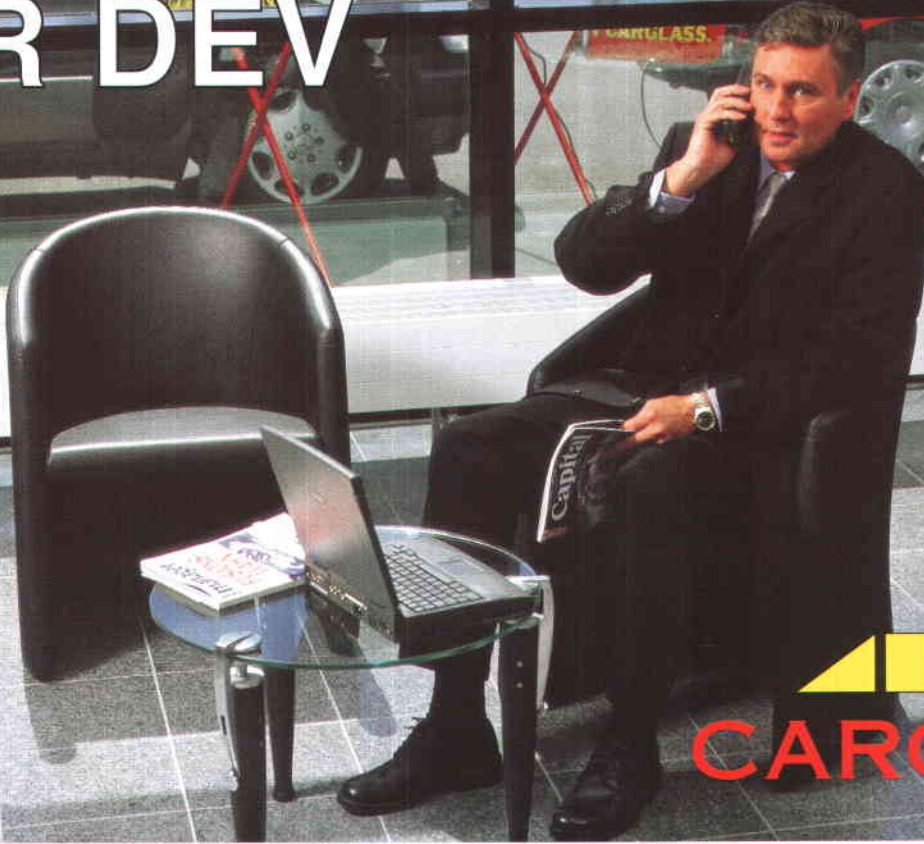
İLKELİ DAVRANMAK ● YALAN  
SÖYLEMEMEK ● SÖZÜNDE DURMAK  
● GÖREV VE YÜKÜMLÜLÜKLERİN  
SORUMLULUĞUNU YÜKLENMEK  
● EKSİK VE YANLIŞ BİLGİ VER-  
MEKTEN SAKINMAK, BİLGİYİ DOĞRU  
VE EKSİKSİZ AKTARMAK, BİLMEDİ-  
ĞİNDE BUNU AÇIKLAMAK VE  
ARAŞTIRIP ÖĞRENMEK, YANLIŞINI  
VE EKSİĞİNİ AÇIKLAMAKTAN  
ÇEKİNMEMEK ● HAKKI VE HAKLILIĞI  
SAVUNMAK ● MUHATAPLARIN  
HAKLARINI, EN AZ KENDİ HAKKI GİBİ  
SAVUNMAK ● ÇIKARLARINI, HAKLILI-  
ĞIN YERİNE VE ÖNÜNE GEÇİRME-  
MEK ● MESLEKİ FAALİYETİNİN  
BİRİNCİL AMACININ, BAŞKALARI İÇİN  
ANLAMLI VE YARARLI HİZMET  
ÜRETMEK OLDUĞUNU BENİMSEYE-  
REK, KENDİ KAZANCINI BÖYLESİ BİR  
ÇABANIN HAK EDİŞİ GİBİ GÖRMEK  
● BAŞKALARININ HAKLARINI  
ÇİĞNEYEREK KAZANÇ ELDE ETME  
YELTENİŞİNDE BULUNMAMAK  
● HAKKINI KARARLILICA SAVUNMAK,  
HAK ETMEDİĞİNİ TALEP ETMEMEK

ilkelerimiz **altı yıldır** değişmedi



Acentem Sigorta Aracıları Derneği






# OTOCAM'DA GERÇEK BİR DEV



27 ülkede faaliyet gösteren **CARGLASS**, İngiltere'de kurulu olan **Belron international** ile bağlantısı sayesinde;1300'den fazla şubesi ve 12000 çalışanı ile dünyanın en büyük oto camı hizmet organizasyonudur **CARGLASS**, mutlak memnuniyet ilkesi ile her yıl 5 milyondan fazla müşterisine ulaşmaktadır.Türkiye'nin 4 büyük ilinde; (**ANKARA,İSTANBUL,İZMİR,ADANA**) Özel donanımlı araçlarla **CARGLASS** şubelerine gelemeyecek durumda olan "Kasko Sigortalılara" **ücretsiz mobil servis** sunulmaktadır. Dünya genelinde ise 3000'in üzerinde mobil servis aracı faaliyet göstermektedir. **CARGLASS** kendi tüzel kişiliği altında oluşturduğu; İstanbul'da 4, Ankara, İzmir ve Adana'da birer olmak üzere 7 şubesine ek olarak ve ayrıca 120 **anlaşmalı bayii** kanalıyla Türkiye çapında toplam 127 noktada garantili oto camı hizmeti vermektedir.



## TÜRKİYE BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

-  **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 05 55 / 285 03 81-56FAX:0212 285 03 84
-  **İSTANBUL(Kadıköy) :**  
TEL 0216 566 58 98 / 566 57 39-15FAX:216 566 59 82
-  **İSTANBUL(Bakırköy) :**  
TEL 0212 506 97 33-34 FAX: 0212 506 9741
-  **İSTANBUL(Üsküdar):**  
TEL 0216 651 78 95-96 FAX:0216 651 78 97
-  **İZMİR:**  
TEL 0232 489 50 00-20 / 489 48 12 FAX:0232 489 47 28





# ASIAD



Acentem Sigorta Aracıları Derneği

## ASIAD ACENTEM SİGORTA ARACILARI DERNEĞİ ÜYE BAŞVURU FORMU

ACENTELİK ADI : \_\_\_\_\_

UNVAN/KONUM : \_\_\_\_\_

PARTAJ :  ELEMENTER  HAYAT

KURULUŞ TARİHİ : \_\_\_\_\_

ADRES : \_\_\_\_\_

TELEFONLAR : İŞ \_\_\_\_\_ EV \_\_\_\_\_  
FAKS \_\_\_\_\_ CEP \_\_\_\_\_

E-MAIL : \_\_\_\_\_

DOĞUM YERİ/ TARİHİ : \_\_\_\_\_

MEDENİ DURUMU : \_\_\_\_\_

EĞİTİM DURUMU : \_\_\_\_\_

EV ADRESİ : \_\_\_\_\_

Okuduğum dernek tüzüğü'nün bütün hükümlerini kabul ediyorum ve bunlara saygı göstereceğimi bildiriyorum. Üye kaydımın yapılmasını rica ederim

ADI SOYADI \_\_\_\_\_ İMZA \_\_\_\_\_ TARİH \_\_\_\_\_

\*\*\*\*\* Bu kısım dernek tarafından doldurulacaktır \*\*\*\*\*

..... Tarih ve .....sayılı Yönetim Kurulu kararıyla üyeliğe kabul edilmiştir.

ÜYE KAYIT NO: \_\_\_\_\_

TARİH \_\_\_\_\_

DERNEK YETKİLİSİ \_\_\_\_\_

Dernek adresi: Oymacı Sok. No. 14 Altunizade, Üsküdar, İstanbul  
Telefon: 0216 4746874  
web: www.Acentem.org.tr  
E-mail: asiad@acentem.org.tr  
Banka Hesap No: Koçbank A.Ş. Suadiye Şubesi 22959599

# ÜYELERİMİZ

ABDULKADİR ALTINEL	ALTINEL SIG ARC HIZM LTD.ŞTİ	0212 2726657	M. ALİ KIRIÇ	KIRIÇ SIG. ARC. HIZM. LTD. ŞTİ.	0322 4588900
ADEM KIRNAZ	KIRNAZ SIG ARC HIZM LTD.ŞTİ	0212 5652867	M. HALUK TANYOLAÇ	TANYOLAÇ AC.HZ.LTD.ŞTİ	0212 2759096
AFER ALİ BİRCAN	BİRCAN SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0232 4831063	M. SERDAR TOSUN	SARP SIG ARC HIZM LTD.ŞTİ	0242 2489046
AHMET ALP GÜL	AHU ALP SIG ARC HIZM LTD.ŞTİ	0212 5832369	M.CAN KÖSELECI	KÖSELECİLER SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	224 7151179
AHMET GÜNDÜZ HEPER	AHMET GÜNDÜZ HEPER	0212 2829414	M.CELALETİN TOLAT	SIRDAŞ FIRAT SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0412 2285701
ALİ BAYÜLKEN	ALİ BAYÜLKEN	0216 4747200	M.KEMAL ALSANCAK	ALSANCAK SIG LTD ŞTİ.	0212 2675560
ALİ ORCAN	ORCAN SIG. ARC LTD.ŞTİ	0216 3609066	MEHMET ALTINER	DEMİREL SIGORTA AR VE MÜŞ.HİZ.A.Ş	0352 3209900
ATA VOLKAN ALP	ATA VOLKAN ALP	0216 3315111	MEHMET AVCILAR	AVCILAR SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0324 2378878
ATILLA AKMAN	SÜRAT SİGORTA AŞ	0216 4637040	MEHMET ÖZDEMİR	GULTİN KOLLEKTİF ŞTİ	0212 2138516
ATILLA ÖZER	ATILLA ÖZER SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 4910528	MEHMET YILMAZ	ELZE SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 5914141
AYDIN SILIVRILI	SILIVRILI SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 5205220	MELEK SAVUCU	AS-DEN SIG.ARC.HIZM.	0216 4164355
AYHAN ZEYBEKOĞLU	FAZ SİGORTA	0212 6384225	MELİKE FERHAN GÖKER	GÖKER SİGORTA ARA. HIZM.	0212 2479212
AYŞE BİRECİKLİ	AYŞE BİRECİKLİ SIG.AC.	0212 2616752	MELİKE TİĞLİ	MELİKE TİĞLİ AC.	0212 2686196
AYŞEN YAZICI	AYŞEN YAZICI SIG.ARC.HIZM.	0212 6637531	MİNE DEMİRSOY	MİNE DEMİRSOY	0224 2251606
AYŞENUR BÜYÜKUTKU	AYŞENUR BÜYÜKUTKU	0212 5555818	MURAT OĞUZ ATABEK	MARMARA SIG.HZ.LTD.ŞTİ.	0216 3454444
AYTEN CANLI SELÇUK	UMAY SIG.ARC.HIZM.	0212 2578178	MURAT ÖZKARDEŞ	MURAT ÖZKARDEŞ SIG	0212 5793838
BAHAR ALPARSLAN	ALBA SIG.AC.LTD.ŞTİ.	0216 5503666	MURAT YEGİN	CAN SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 4668555
BANU KELEŞ	KELEŞLER İST.SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ.	0212 4173915	MÜNEVVER ABDİK	DÜKKAN SİGORTA	0212 2454654
BELMA BAŞARAN	GEBZE SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 4944017	NAZİM FIRAT BAYINDIR	AS SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0326 6188274
BİROL OTAĞ	BİROL OTAĞ SIG.ARC.HIZM.	0212 2221806	NAZMİ ERTUĞRAL	ERTUĞRAL SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0262 3322070
BURHAN ÜSTUNYOL	ÜSAS SİGORTA ARC.HIZM.LTD.ŞTİ.	0288 2144216	NECDET BORAN	BORAN SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0212 2880580
BURHANETTİN AŞÇIOĞLU	SİMTUR SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0324 2330560	NECLA ŞENGÜL	NECLA ŞENGÜL	0216 3867619
BÜLENT ARPINAR	ARPINAR SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 3268108	NERMİN KARAKULAK	NERMİN KARAKULAK ACENTELİĞİ	0442 2333394
COŞKUN BESLEN	PINAR SİGORTA ARA.HIZM.	0216 3109868	NUMAN DEMİRAG	DEMİRAG SİGORTA	0216 3850234
DAVID KOHEN	KOSİTAŞ SİGORTA	0212 2851855	NURAY KUŞ	SERES SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0216 3300600
EKREM ÜLKÜ	İMGE SİGORTA	0216 3888322	NURDAN BALI	BALI SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ.	0212 6605200
ELVAN ERSOY	ASEL SİGORTA	0216 3305400	NURETTİN TURHAN	TURAN SİGORTA	0216 3349981
EMİN M. ERŞEN	ATAŞEHİR SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 4142250	NURTEN BOZKURT	YALOVA ACENTELİĞİ	0226 8121882
ENGİN GÖRCEĞİZ	ENGİN GÖRCEĞİZ SIG.ARC.	0216 4677523	NÜKHET DEMİR	TURYAP SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 3441333
ENVER ÇELİK	HEDEF SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0242 7223511	NÜKHET YALTI	YALTI SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0216 3488198
ERCAN CAMGÖZ	ERCAN SİGORTA	0216 4185435	OĞUZ PEKAN LEKTEMUR	ONSIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 6997035
ERHAN ÇATALKAYA	ÇATALKAYA SIG.LTD.ŞTİ.	0216 3363217	OKTAY KAYA	OKTAY KAYA SIG.ARC.HIZM.	0212 4252513
ERHAN ÖZKIP	ERHAN ÖZKIP	0224 2211798	OSMAN DEMİREL	DEMİREL SİGORTA ARC. HZ.	0212 5012800
ERHAN UZYARDOĞAN	ERHAN UZYARDOĞAN	0242 2475486	R.TURGAY CEBECİ	R.TURGAY CEBECİ	0216 3548380
F. ŞENOL CEM	ERCAN SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 5854460	RAGİP YAZGAN	RAGİP YAZGAN ACENTELİĞİ	0212 5323543
FAİK AYBAT	ASGOLD SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0224 2230191	RAMAZAN ŞAHİN	RAMAZAN ŞAHİN	0212 4814088
F. GÜNEŞ TÜRKMAYA	FATMA GÜNEŞ TÜRKMAYA SIG.AC.N	0212 8733091	RECEP ÇOLAKOĞLU	FER SİGORTA	0212 6436230
FATMA SÜZAN AKINCI	FATMA SÜZAN AKINCI SIG.	0216 5501070	REMZİ ESER	UNAT SİGORTA	0412 2293510
FERİDUN GÜÇLÜ	FERİDUN GÜÇLÜ ACENTELİĞİ	02126652 78	REŞİDE TAŞKIN	REŞİDE TAŞKIN SIG. ARA.HIZ.	0216 4640773
FERİT HOLLAOĞLU	ARDIC SİGORTA ARAC.HIZ.LTD.ŞTİ.	0216 3300274	REZZAN AKOĞLU	CEM SIG.ARC.ACILIK HIZ.	0212 2361889
GAZİ OSMAN OVALI	OVALI SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0326 2216165	SAHİR ERDOĞAN	ERSA SİGORTA LTD. ŞTİ.	0264 2796048
GÖKÇEN ERDİNÇ	TUNCER SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ.	0216 4450392	SELAHATTİN BEYLEROĞLU	SELEN SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0216 3638653
GÜL AKARSU	SİSTEM SIG.LTD.ŞTİ	0212 6310773	SELAHATTİN BÖLÜKBAŞ	UĞRAŞ TIC.LTD.ŞTİ.	0212 2720077
GÜLAY GEYİK	SİMGE SIG.AC.LTD.ŞTİ.	0216 4415053	SERHAN KANTARCI	KANTARCI SİGORTA LTD ŞTİ	0216 5756108
GÜLGÜN ERGİN	BİZ SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0216 4149401	SEVDA ŞENTOP	ŞENTOP SIG.AC.HIZM.LTD.ŞTİ.	0252 4126264
GÜNER ŞEKERCI	KAİLE BETÜL ŞEKERCI	0216 3478613	SEVGİ ÇOLAK	BAYRAKTAR SIG. LTD.ŞTİ.	0212 2136918
GÜNSELİ KOCAGÖZ	PAMUK SİGORTA	0232 4462841	SEVİL ASLAN	ACAR KORUN SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 3624991
GÜRKAN ÇETİN	ÇETİN SİGORTA AR.HZ.	0212 5070453	SEZER ERÖNAL	ERÖNAL SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 3463062
GÜRSEL NAYMAN	SİSTEM Ş.D.F. SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 2344212	SITKI ÖZTÜRK	CAN SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0222 2309588
H. KERİM SUCU	SUCU SIG.AC.LTD.ŞTİ.	0216 5531188	SİBEL BAYRAK	ÇITAK SİGORTA ACENTELİĞİ A.Ş.	0216 4147004
H.NECAT BİLECEN	H.NECAT BİLECEN SIG.	0212 6607310	SUAT RONA	RONA SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 6605500
HALDUN GÖREN	HALDUN GÖREN SIG.AC.N.	0216 4461711	ŞAFAK ÖZPOYRAZ	ÖZPOYRAZ SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0232 2519500
HASAN KARTAL	HASAN KARTAL	0216 4116720	ŞEBNEM TUNÇARSLAN	NETUN A.Ş.	0216 4635324
HATİCE ULAŞAN	ASAN SIG.ARC.HIZM.	0216 3104049	ŞÜKRAN TUĞRAL	CAN SİGORTA HİZMETLERİ LTD. ŞTİ	0212 2706351
HAVA YÜKSEL	HAVA YÜKSEL ACENTELİĞİ	0216 6513002	ŞÜKRÜ ALEMDAR	ALEMDAROĞLU SIG.ARC.HZ.	0216 4919487
HÜSEYİN DERTOP	SANDER SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 7272685	TANSEL TANIR	TANSEL TANIR	0216 4147713
HÜSEYİN DURU	DURU SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0212 2744247	TEMEL ÇAVDAR	YEDİTEPE SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0216 4616084
ISIK UNGÖR	ÜNSAR SIG.ARC.HZ.LTD.ŞTİ.	0242 3226555	TUBA BOZKURT	TEZNA SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 6374541
İ. ÜNAL TANYILDIZI	TANYILDIZI SIG.AC.	0216 4568111	TUNA ÖZBEZGİN	ÖZ SİGORTA ARAC.HIZM.	0216 3991422
İ.ZEKİ TOHMA	İ.ZEKİ TOHMA	0216 3487185	TURGUT TUNÇ	GÖZDE SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 2483339
İBRAHİM MERTTÜRK	MERT SİGORTA ACENTELİĞİ	0216 3859963	UĞUR İPEK SOFUOĞLU	UĞUR İPEK SOFUOĞLU	0216 3466096
İNAL AVCI	AYCAN SİGORTA A.Ş.	0212 2786112	ÜMİT TÖREN	MEHMET TÖREN SIG. AC	0262 452 606
İPEK ABURGA	MEDA SİGORTA AC.LTD.ŞTİ.	0216 3845222	VAHAP BARUTÇU	VAHAP BARUTÇU SİGORTA AC.	0242 3401101
İSMAİL HAKKI ÇELEBİ	EVİRİM SİGORTA A.Ş.	0216 5711571	VEYSEL EREN	EREN SİGORTA ACENTELİĞİ	0216 3998043
JOSEF MİTRANİ	İŞÇİMAS SIG.ACENTELİĞİ	0212 2654147	VOLKAN AYDIN	TRANSAY SIG.ARA.HIZM.	0212 2120572
KAMİL S. BÜYÜKBAŞARAN	K. BÜYÜKBAŞARAN ACN.	0212 4264200	YAHYA ÖZ	YAHYA ÖZ ACENTELİĞİ	0422 3236523
KASIM KARTEL	NEZAHAT ÖZKAN ACENTELİĞİ	0284 2127814	YASEMİN İRDEM	YASEMİN İRDEM SIG.ARC.	0216 3602763
KAZIM CENK ÖZER	KAZIM-CENK ÖZER SIG.	0212 2960103	YEŞİM KOÇ	YEŞİM SIG.ARC.HIZM.	0216 3466053
KEMAL NEFESOĞULLARI	NEFESOĞULLARI SIG.ARA.HIZM.LTD.ŞTİ	0212 2860397	YILDIZ ÖZKAYALAR	ÖZKAYALAR SİGORTA ACENTELİĞİ	0216 3698663
KENAN KORKMAZ	KENAN KORKMAZ	0264 2786142	YÜKSEL BİRSEL	YÜKSEL BİRSEL SIG.AC.	0216 6588742
LEYLA AKYÜREK	LEYLA AKYÜREK	0216 3615756	ZAFER ŞENOL	ZAFER ŞENOL ACENTELİĞİ	0212 8804039
LÜTFİYE ERCAN	DİLES SİGORTA ARACILIK HIZ.	0216 4959330	ZELİHA ODABAŞI	VİPOL SIG.ARC.HIZM.LTD.ŞTİ	0332 3209994





**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 bayiielerimize başvurduğunda, her tip aracın cam hasarı ücretsiz olarak giderilmektedir. **CARGLASS** şubelerinde veya anlaşmalı bayiielerinde, 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 öncam 1 yıl garantili**
- ② **Değişmeye gerek kalmadan ön cam tamiri**
- ③ **Dünyanın her yerinde 3000 Araçlık Mobil Servis**

**ÜSKÜDAR  
BÖLGE  
MÜDÜRLÜĞÜ  
HİZMETİNİZDE**

**Mahir İz Cad. No:35 Altunizade  
Üsküdar / İSTANBUL  
(CAPITOL'UN KARŞI SIRASINDA)  
TEL: 0216 651 78 95 - 651 78 96  
FAX: 0216 651 78 97**

**CARGLASS**  
OTOCAM LTD.ŞTİ.

# İÇERİK

editörden

halim **selim** rüzgarımız söndü

pazarlama gönül kazanmadır  
**m. oğuz atabek**

yaşam karşılıklı güvene dayalıdır  
**kemal olgaç**

genel sağlık sigortası  
**ömür şengün**

hangi etik  
**ercan camgöz**

acentenin işi ne  
**cenk özer**

sektörün kır saçlı prensi: a. atilla akman  
**yüksel birsel**

m. ali kıraç: adana'nın koca çınarı  
**h. kerim sucu**

gazetem

gazetem kara mizah eki

negazin

yaşadığımız günler geceler

bulmaca

**ASIAD**

Sigorta Aracıları

Derneği

adına sahibi

ve

Genel Yayın Yönetmeni:

**Gülğün Ergin**

Editör:

**Yüksel Birsel**

Yayın Kurulu:

**M. Oğuz Atabek**

**H. Kerim Sucu**

**Ali Orcan**

**Gülay Geyik**

**Sezer Erönel**

**Necdet Boran**

Tasarım

ve

Görsel Yönetim:

**Kaya Ö. Oykut**

## Sevgili meslekdaşlarımız, değerli okurlar, merhaba...

Kadere bakınız ki, bu yıl da Bülten'imizin editör sayfasına **acı bir haberle** başlıyoruz. Hepimizin bildiği gibi, dergimizin yayın kurulu üyesi, ASİAD'ın en çalışkan, en sakin, en sevimli ve en sorumlu üyesi, sevgili **Y. Selim Güner** kardeşimizi 14 Mart günü kaybettik. Acımız çok büyük... Ölümünden çok kısa bir süre önce, ASİAD'ın Şubat toplantısının hazırlanmasında, herkesten çok o koşmuş, her zamanki sorumluluk anlayışıyla, katılımın çoğalması için çaba harcamıştı. Sağlığı gayet iyiydi. Ne diyelim?.. Kader mi, doğanın acımasız bir senaryosu mu, ya da bir başka bilinmeyen acı sonucu mu?.. Tüm sevenlerinin başı sağolsun...


Bültenimizin bir önceki sayısında da; ne yazık ki Aralık 2004'te kaybettiğimiz bir başka değerli ve mümtaz insan, acente ağabeyimiz **Mehmet Tören**'i, mesleğimize, ASİAD'a ve Bülten'imize yaptığı katkılardan ötürü, bu sayfada, hüznü de olsa anımsıttık. Ama bizler farkındalıklarımızla, sorumluluklarımızın bilinciyle, mesleğimize sıkı sıkı sarılmalı ve çok çalışmalıyız. Yaşamaktan tat almalyız. Çünkü, hayat devam ediyor.

## Editörden

Değerli dostlar... 2006 yılı sayısı olan bu bültende, geçtiğimiz yılın değerlendirmesini; yaşanan olayları, yeni gelişmeleri, meslek hayatımızdaki bazen hüznü, bazen sevinç ve neşe dolu anıları ve haberleri bulacaksınız. Başkan'dan sayfasında **M. Oğuz Atabek**'in "Pazarlama Gönül Kazanmadır" başlıklı yazısını, Koç Allianz Sigorta Murahhas Aza ve Genel Müdürü **Sn. Kemal Olgaç**'ın bültenimize ulaştırdığı "Yaşam Karşılıklı Güvene Dayalıdır"

konulu yazısını, bu sayıda ilk kez Bülten'imize konuk ettiğimiz Hayat ve Emeklilik A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı **Sn. Ömür Şengün**'ün branşıyla ilgili "Genel Sağlık Sigortası" başlıklı yazısını, klasikleşen Söyleşi köşesinde bu sayıda konuğumuz duayen sigortacı **Sn. R. Atilla Akman**'ın görüş ve önerilerini, ayrıca derneğimizin tüzüğünün hazırlanmasında büyük emeği olan, acente arkadaşımız **Sn. Ercan Camgöz**'ün "Hangi Etik" başlıklı yazısını ve genç kardeşimiz **Sn. Cenk Özer**'in "Acentenin İşi Ne" konulu yazısını ilgi ve zevkle okuyacağınızı umuyoruz.

Geçtiğimiz yıl süresince ASİAD'ın tüm faaliyetlerini, Negazin ve Mizah sayfalarını, acente arkadaşlarımızın başından geçen kimi komik, kimi ironik olayları da bu bültende bulacaksınız.

Değerli dostlar; hızla geçen ömrümüzün, bu son bir yılına sığdırdıklarımız şimdilik bu kadar. Biliyoruz ki, yaşayacağımız daha çok anı ve anektod olacak. Tümünü değil bültenin sayfalarına, gönüllere bile sığdıramayız. Hepinize gönüllere sığacak, olumlu, güzel, sağlıklı ve mutlu bir yaşam diliyoruz. Acılara uzak, sevinçlere yakın olunuz. Saygılarımızla... 

**Yüksel Birsal**



# halim SELİM Rüzgarımız söndü



Sevgili Selim'in her zaman ağırbaşlı, sessiz ve gösterişsiz sevecenliği, dostluğu, olgunluğu, sakinliği, ilkesel tutumları ve hoşgörülülüğü, bizlere bilgece ve sevgi dolu bir ilişki yaşama fırsatı verdi. Anılarımızı çok değerli kıldı. Ne güzel ki tanıdık O'nu... Özleyeceğiz ve hatırladıklarımıza tutunacağız. Çok teşekkürler Selim!.. Güzellikler hep seninle olsun.

**M. Oğuz Atabek**

14 Şubat Pazartesi, toplantımız vardı, sen yoktun. Kulaklarımda bir tatlı ses de eksik kaldı o gün ve sonrası... Hani ne zaman görüşsek; "ablaların ablası" derdin ya, şimdi itiraf ediyorum ki kardeşim, ne denli kötü bir günümde olursam olayım, bu cümle ve ses tonundaki iyilik, kederimi unutturur, kötülük bulutlarını dağıttırdı. Seni özleyeceğim be Selim... Ne diyebilirimki daha fazla!

**Gülgün Ergin**

Eli hafif  
Gönlü zarif  
Huyu naif  
Adam gibi adamdın  
Niye ansızın çekip gittin?  
Bırak bu **sobe** oyununu. Ben "ebe" olmaya razıyım. Lütfen Selim, saklandığın yerden çık, vallahi sobelemeyeceğim... 1..2..3..4..5..6..7..8..9.. önüm arkam, sağım solum sobe... Selim oradasın, çık saklanma. Sobe.. Sobe.. Sobe!

**H. Kerim Sucu**

Tırtıllar kısa yaşar. Ama hayatlarının son devresinde **kelebek** olur. Renkleri kanatlarını çırpmalarındaki ahenkle insanları büyülerler. Sen de kelebek oldun be **tırtıl abi!**.. Daha çok erkendi ama, şimdi gökyüzünde, o güzel kanatlarını çırparak bizi seyrediyorsun. Oysa ne güzeldin be tırtıl abi...

**Ali Orcan**

Sevgili dost. O günden beri şaka yaptığımızı zannediyoruz. Derneğimiz için, mesleğimiz için, çocuklarımız için... Arkadaşlık, dostluk için ve tek yürek olabilmemiz için; sessiz ve müşfik, o kadar çok çalıştım, emek verdim ki. Bakalım bizler, senin geride bıraktıkların için o denli çalışıp, seninle ödeşebilecek miyiz? Selim'ciğim iyi ki tanıdım seni, iyi ki tanıdık!

**Rezzan Akoğlu**

Sevgili Selim, sana ölüm hiç yakışmadı be arkadaşım. Seni hep gülen yüzünle hatırlayacağım. Hepimizin başı sağolsun.

**Gül Akarsu**

İyiler uzun yaşamaz, derlerdi de acaba mı derdim. Selim'ciğim

sen, bunu ispatladın... Bu yaştan sonra beni ağlattın. Ruhun şad olsun.

**Necdet Boran**

Gözlerim yaşlı. Her şey ne kadar çabuk oluvermiş. Daha geçenlerde seninle sohbet eden ben, bundan sonra; o sakin, o sessiz, güler yüzlü kardeşimi göremeyecek olmanın hüznünü yaşıyorum. Kabrin nur, mekanın cennet olsun kardeşim.

**Sezer Erönel**

Çok değil, bu yazının yazıldığı günün bir hafta öncesinde, bir grup arkadaşlarımızla Telekom'da yemek yemiştik. Aramızda Selim de vardı. Bugün yok... İnanılır gibi değil. Gülen yüzlü dost, beni affet cenaze törenine gelemedim... Ama, dualarımı yolluyorum.

**Nurdan Bali**

Bazı anlar vardır ki sevgili Selim, kendimi yapayalnız duyumsarım. Sen bizi bırakıp gittikten sonra, bu duygu daha koyulaştı... Tut ki, katran kıvamı bir bunalım. Zaten kaç kişiydik, bunca kalabalık dünyada?.. Bizi "azalttın" be arkadaş. Suçlusu belki biraz da sensin...

**Gülay Geyik**

Değerli meslekdaşımız Selim Güner'in ani vefatı beni çok üzdü. Zincirimizin bir halkası daha koptu. Hepimizin başı sağolsun.

**David Kohen**

Selim'i yakın tanimasam da, çok efendi, kibar ve iyi niyetli bir insandı. Bir acente arkadaşımızı iş yoğunluğu ve sıkıntı nedeniyle kaybetmenin üzüntüsü, hepimizi birkez daha hayatın anlamak için vesile olmuştur. Selim'e rahmet, ailesine başsağlığı dilerim.

**Bahar Alparslan**

Gebze Sigorta olarak, değerli arkadaşımızın vefatı bizleri ziyadesiyle üzmüştür. Kendisine Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı dileriz.

**Belma Başaran**

Çok değerli kardeşimiz, dünya iyisi Selim'i kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz. Kederli ailesine, Koç Allianz'lı dostlarına başsağlığı dileriz. Üzüntümüz çok büyük.

**Yüksel Birsal, eşi ve çalışma arkadaşları**

Selim Güner'in ani vefatı bizleri çok üzmüştür. Merhuma Allah'tan rahmet, geride kalanlara sabır ve başsağlığı dilerim.

**Erhan Özkıp**

Merhuma rahmet ve yakınlarına başsağlığı siliyoruz. hepimizin başı sağolsun.

**Selen ve Selahattin Beyleroğlu**

Acı haberi, rahatsızlığım nedeniyle ancak 17 Mart'ta aldım. Ailece çok üzüldük. Merhuma rahmet, yakınlarına sabır ve başsağlığı dileriz.

**A. Gündüz Heper**

Her pazartesi akşam olurken, ilk o gelir(di). Sessiz sedasız, kedi adımlarıyla süzülür(dü) lokale. Çantası kalabalık, gülüşü zengin(di) hep... İnsan(dı), arkadaş(tı), iyi baba, iyi eş(ti) Selim, artık yok. Düşünüyorum da; bir insan, ancak bu denli gürültüsüz yaşar ve giderken de, bu denli İNFİLAK ederek düşer(di), dostlarının yakalarındaki fotoğrafına.

**Kaya Ö. Oykut**



# Pazarlama Gönül Kazanmadır

Ürünün görülmediği sigortacılıkta, diğerlerinden farklı olarak satıcının rolü biraz değişime uğruyor. İşe duygular, kişilikler ve ahlak da karışıyor. Belki de görünürde olmayan bir şeyi pazarladığımızdan ötürü, kişiliğimiz ve karşımızdakilerde bıraktığımız etki ön plana çıkıyor. Bunu dikkate almadan davrandığımızda tam ne olduğuna bile çözemediğimiz bir zorlukla karşılaşabiliyoruz. Kimi zaman da, tersine, işlerin umulmadık biçimde iyi gidişine şaşırıp kalıyoruz. Belki de farkında olmadan samimiyetimiz ve kişiliğimiz sonucu belirliyordur.

Galiba yaygın olarak yapılan pazarlamacılıkta biraz açıklık eksikliği, biraz gizleme, biraz ürününü şişirme, biraz yalan ve bir hayli poz kesme var. Hepimize bu tür pazarlamalar yapılmış olduğundan, alıştığımız bu anlayışın etkisi altında davranıyoruz. Alışkanlık ve genel kabul yüzünden, pazarlama adına yapılan sahteliklerden ve kendi benzer davranışlarımızdan rahatsızlık duymuyoruz. Hatta kilitlendiğimiz hedefimiz uğruna, satış uğruna, birçokları gibi, her şeyi yapmaya hazır bile olabiliriz. **Satışa kilitlenerek başka bir şey görmemenin, düşünmemenin, çıkarıcı davranmanın, her zaman fark edilmese bile, alıcıyı huzursuz edeceği kesindir.** Oysa sigortacılıkta alıcıyla ilişkinin karşılıklı saygı içermesi ve uzun soluklu olması umut edilir. Bu yüzden satışla birlikte acentenin işi bitmez; tam tersine, ilişki yeni başlıyor demektir. Ve büyük bir olasılıkla da nasıl başlarsa öyle gider.

Belirsiz bir gelecekteki, belirsiz bir olasılığın hatırlatıldığı sigorta pazarlama ortamında kaçınılmaz olarak bol kaygı vardır. Müşteri tarafından bu kaygının içerisine sigorta şirketi ve kendimiz de sokulabiliriz. ("Bakalım ödeyecek misiniz?" ya da "siz en pahalı olan mısınız?" içerikli çeşitli sorgulamalarla yapıldığı gibi). Sigorta pazarlamasının kendiliğinden doğan bir ortamıdır kaygı ortamı, onun oluşmasına olanak vermemek elimizde değildir. Çoğu zaman bu kaygı sayesinde poliçe yapı-lırken, kimi zaman bir bakarsınız kaygı büyümüş bu kez sizi devre dışı yapmak üzere. Dengeyi nerede kuracağız? Bunun tarafında en yetkin satıcı bile zorlanır. Çünkü denge noktasını bulmak artık sigortacılıkla, satıcılıkla değil bizim kendimizle, yani kişiliğimiz, kültürümüz, anlayışımız ve ilişki kurma becerimizle ilgili bir konu olmalı. Poliçe satılmadığında, bunun kendimizle ilgili bir sorun olduğunu anlayamayıp kabahati müşterinin ya da sigorta şirketinin sırtına yıkmaya yeltenmek, kendini mükemmel sanıp abartmaktır. Bu yolla kendimizde değişim ve gelişim sağlayamayız.

Pazarlamacılıkta, tüm olumsuz olasılıkları gidermek ve satış yapmayı sağlamak için çeşitli taktikler geliştirilmiştir. Piyasadaki fiyat farklılığının nedenlerini ortaya koyacak ve kabul edilebilirliğini kanıtlayacak teknik

açıklamalar da hazırlanmıştır. Ama tüm bunları bir yana bırakarak dostluk kurmayı öneren pek çıkmamıştır. Laf olsun diye değil, gerçekten de dost olmaktan pek fazla söz edilmez. Oysa **dost olmak tüm sorunları bir çırpıda çözer.** Sakın artık dost olmayı bilmiyor olduğumuzu ya da unuttuğumuzu düşünmeyin. Bir dostluk elinin sıcaklığıyla nasıl coşkulu bir sevince kapıldığımızı hatırlayalım; bu unutulur mu? Böylesi tek bir hatıra bile neyi nasıl yapacağımız konusunda bize yol gösterebilir.

Sakın ola ki, romantikliği, zayıflık sanarak dost olmayı istemiyor olmayalım. Ya da kendimizi dostluk taahhüdünü altına almaktan korkuyor olmayalım. Ya da şirketle ve kendi aramızdaki ilişkilerde, yani modelleme yoluyla kendimize örnek aldığımız ilişkilerde dostluk yaşamaktan bu denli uzaklaşmış olmayalım. Belki de dostluk ilişkisini her hangi bir çıkarın karışmadığı bir ilişki olarak tasarlıyoruzdur. Şu halde para kazandığımız ilişkilerimize dostmuşuz gibi bir poz yapmaya da gerek yok. Para kazanmanın kendisi bu kadar kirli bir iş mi; yoksa biz mi onu öyle yaptık? Para kazandığımız ilişkide samimi olunamaz, dost olunamaz diye düşündüğümüz takdirde nedenini kendi kendimize büyük bir açıklıkla açıklamalıyız. **Para kazanmaya itibarını iade etmeliyiz. Para kazanmanın, haksızlıkla, iki yüzlülükle, diğerini zarara uğratmakla başarıldığını sanmaktan ve böyle kabul görmesini onaylamaktan kurtulalım.** Böylece iş hayatımızda da gerçek dostluklar kurabilmenin ve müşterilerimizin, "parasını aldığımız dostlarımız" olmasının önünde bir engel kalmıyor olacak.

Kurulan dostluk ilişkisinin aynı zamanda ticari ilişkimiz olması, bizim ticari anlayışımızı olgunlaştıracaktır. Dostluk kurma, bize ayrı bir sorumluluk getirecek, müşterilere karşı daha özenli olmamızı sağlayacak, böylece ticari hayatımıza olumlu etki yapacaktır. Kişiliğimiz de dostluk kuran ve satış yapan diye ikiye bölünmeyecektir. Bu bölünmüşlükten kurtulunca, gerçekten samimi olmanın yani rol yapanlar gibi dıştan değil içten davranmanın olanağını da yakalayabileceğiz.

**Sigortalının gönlünü kazanma başlıca hedefimiz olmalıdır.** Bunu benimsediğimizde, işimiz ve ondan daha önemlisi biz farklılaşabileceğiz. Bütün mesele alışkanlıkları yenibilmek ve yenilenebilmek. Bu satırları yazan da dahil olmak üzere çoğumuz bunu başarabilirsek, başarabilenler elbirliği yapabilirlerse sigortacılığı bir gönül kazanma etkinliği olarak kalkındırabiliriz. ■

## başkan'dan



**M. Oğuz Atabek**  
ASİAD Başkanı

# SEPART OFİS BÖLME SİSTEMLERİ



- Separt Demontable Ofis Bolme Sistemleri, Teknik Özellikleri;
- Natural Eloksal Alüminyum Çerçeve
- Tam Demontable Sistem
- Dikey veya Yatay Modul Seçenekleri
- Standart yükseklik: 270 cm, 302 cm, 366 cm
- System kalınlığı: 9,6 cm
- Modul Kalınlığı:100 cm
- Ses İzolasyonu: 36 dbel

by **inart**



*Sevdiklerinizle, huzurlu ve kaliteli bir yaşam için...*

## BOMBAY

### **Bombay İstanbul:**

Valikonağı Caddesi Şakayık Sokak No:62 İstanbul / TÜRKİYE  
Tel: 0 212. 343 22 34 - 35 • Faks: 0 212. 343 22 39

### **Bombay Ankara:**

Migros Alışveriş Merkezi 219-220 Akköprü 06070 Ankara / TÜRKİYE  
Tel: 0 312. 541 16 51 • Fax: 0 312. 541 16 54

**Gaziosmanpaşa:** Nenehatun Caddesi No: 74 G.O.P. - Ankara

[www.bombayturkey.com](http://www.bombayturkey.com) • e-mail: [info@bombayturkey.com](mailto:info@bombayturkey.com)

*Mobilya •*

*Aksesuar •*

*Home Ofis •*

*Tekstil •*

*Hediyelik •*

*Aydınlatma •*





# Yaşam Karşılıklı Güvene Dayalıdır

2005 yılı, dünyamız için her alanda önemli kararların alındığı, çatışmaların ve uzlaşmaların yoğunluk kazanarak, sonunda dengelerin oturduğu bir yıl oldu. Olumlu olan her gelişme ile sevindik, üzüntü verici durumlarda ise kendi payımıza düşeni yapmayı görev bildik.

Sektörümüz ve hedeflerimiz açısından, zorlu ve yoğun bir tempo gerektiren bir yıl olan 2005'i, azim ve heyecanla yürüttüğümüz çalışmalarımızla yine başarıyla geride bıraktık. Bir yandan şirket kültürümüze sahip çıkarak, diğer yandan modern yöntemleri özenle kullanarak ve öncü olmaya çalışarak yakaladığımız başarı, bu sene de sektörümüzü izleyenler tarafından gözden kaçmadı ve çabamız takdir edildi.

Yaşam karşılıklı güvene dayalıdır. Bizim işimizi oluşturan temel kavram da güvendir. Koç Allianz ailesinin her bir üyesinin, şirketimize duyulan güveni oluşturmak için göstermiş olduğu özen ve çaba, meyvesini, artan müşteri memnuniyetimizle ve rakamlara yansıyan başarıyla verdi.

2005 yılında toplam 458 milyon euro ciro, %9 pazar payı ile yangın, nakliyat, mühendislik gibi endüstriyel risklerin sigortalarında ve sağlık alanında öncülüğümüzü sürdürürken oto sigortalarında piyasaya bakarak daha çok çalışmamız gerektiğini gördük.

Bireysel Emeklilik açısından, 2005 yılında, sektörde olumlu ve beklenenin üzerinde bir büyüme gerçekleşti. Katılımcı sayısı 2004'e göre iki kat artarken, fon büyüklüğü 4 kat artarak 1,2 milyar YTL'ye ulaştı. Fon büyüklüğündeki bu hızlı büyümenin 2006 yılında da devam etmesini bekliyoruz. Koç Allianz ailesi olarak, 2006 yıl sonunda, 64 bin civarında katılımcı ve 180 milyon YTL'lik fon büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. BES alanında sektördeki büyümenin önemli bir parçası olmakla birlikte daha almamız gereken çok yol olduğunu biliyoruz ve hedeflerimize azim ve titiz bir çalışmayla yavaş ama hiç durmadan ilerliyoruz.

Teknik kârda ise, 2005'te, dünyadaki ve Türkiye'de trend aynıydı. Mali gelirlerdeki düşüş nedeniyle "sigortacılık kârı" dediğimiz teknik kâr ön plana çıktı. Teknik kârlılık, bir sigorta şirketi için en kritik göstergedir. O nedenle, biz de bu konu üzerinde hassasiyetle durmaya devam edeceğiz.

2005'te Koç Allianz ailesi acenteleri ile büyümeye devam etti. Acentelerimizin üretimimiz içindeki paylarının büyümesi bizi son derece memnun etti. Her sene düzenlediğimiz acente toplantılarımızdan yansıyan heyecandan ve acente memnuniyeti anketimizden çıkan sonuçlardan anladığımız kadarı ile acentelerimiz de bu ailenin üyesi olmaktan memnun. Karşılıklı sevgi ve saygı temeline oturan bu ilişkinin daha uzun yıllar sürmesini diliyorum.

Geçtiğimiz yılı değerlendirirken, çalışma biçimimizi ve bunun dayandığı bilgi ve birikimi ISO 9001:2000 kalite belgesiyle süslemiş olmaktan büyük mutluluk duyduğumuzu da ifade etmek istiyorum. Bu belgeyi almak için başlattığımız kapsamlı çalışmaya özen göstereren herkese buradan teşekkürlerimi sunuyorum.

Artık gelenekselleşen bir başarı olan, Capital Dergisi'nin düzenlediği araştırmada, beşinci kez "Türkiye'nin En Beğenilen Sigorta Şirketi" seçilmemiz de bizim için büyük gurur kaynağı.

Pazar payımızı sağlıklı ve kalıcı şekilde artırma, müşteri memnuniyetini azami ölçüde sağlama hedefiyle çıktığımız yolda, profesyonel destek aldığımız çalışanlarımız ve iş ortaklarımız olan siz acentelerimizin katkısını her zaman takdir ediyor, ekip olmanın gücüne gönülden inanıyor, Koç Allianz'ı başarıya taşıyan herkesi sevgi ve saygıyla selamlıyorum. ■



**Kemal Olgaç**  
Koç Allianz  
Murahhas Aza ve  
Genel Müdürü

# Genel Sağlık Sigortası

**Genel Sağlık Sigortası (GSS)**, 'Sağlıkta Reform' adı altında son yıllarda Kamuoyunu, Devletimizi, Şirketimizi ve diğer sigorta şirketlerini yakından ilgilendiren bir konu olarak gündemdedir.

GSS, mevcut sosyal güvenlik sisteminin yeniden yapılandırılması daha geniş bir ifade ile SSK, Emekli Sandığı, Bağ-Kur, Yeşilkart aracılığıyla sürdürülen sağlık hizmetinin tek çatı altında toplanmasını sağlayan/öngören, tek, basit, maliyet açısından etkin bir sigorta sistemidir. GSS Kurumu'nun, hizmet sunumunda rol almayan, sadece işin finansman boyutu ile ilgilenen, hizmet sunumunun Özel Sektör ve Sağlık Bakanlığına bağlı kurum ve kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmesini sağlayacağı olmaktadır. GSS işleyişinde devreye girmesi muhtemel özel sigorta şirketleri de Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ürünleri ile sistemi destekleyecektir.

Hepimizin bildiği gibi ülkemizde sağlık hizmeti sunumunda yaşanan sıkıntılar bulunmaktadır. Mevcut sistemin karmaşık ve dengesizliği, sosyal güvenlik kurumlarının finansman açıkları, sağlık hizmetlerine ulaşamayan onbinlerce vatandaşın var olması, sağlık hizmetlerinde maliyetlerin oldukça yüksek olması gibi faktörler Sağlıkta Reformu, dolayısıyla GSS'nin yürürlüğe konmasını zorunlu kılmaktadır. Şirketimizin ve diğer özel sigorta şirketlerinin de desteklediği ve üzerinde çalışmaların sürdürüldüğü TSS neden gerekli peki?

Burada hem devlet hem de özel sektörün karşılıklı fayda sağlaması söz konusu. Ülkemiz tüm vatandaşların sağlık giderlerini tek başına finanse edebilecek/üstlenebilecek güce sahip değil maalesef. Fakat bu sadece ülkemize özgü bir finansman problemi değil. Çünkü Dünyada hiç bir ülke tek başına vatandaşlarının sağlık giderlerinin tümünü finanse edememekte/üstlenememektedir. Sağlık giderleri, devlet, özel sigorta şirketi ve sigortalı arasında paylaşılmaktadır. Özel sigorta şirketleri, TSS ürünleri/poliçeleri ile hem varlığını sürdürmekte hem de devletin üzerinden sağlık giderlerinden kaynaklanması muhtemel mali yükün bir kısmını üstlenmektedir. Ülkemizin ekonomik göstergeleri, gayri-safı milli hasıla'dan kişi başına düşen sağlık harcaması ve Avrupa Birliğine geçiş sürecinde olduğumuz göz önüne alındığında ayrıca Dünyadaki özellikle Avrupa'daki örneklere bakıldığında sağlık risklerinin özel sigorta şirketleriyle paylaşılması kaçınılmazdır. 2007 yılı başında yürürlüğe girmesi planlanan GSS sistemi ile birlikte TSS ürünleri de kaçınılmaz olarak devreye girecektir. İlk etapta kullanıcılar GSS'yi anlama sürecine girecektir. Çünkü insanlar yeni bir sisteme girdikleri zaman sistemin nasıl çalıştığını görebilmek ve anlayabilmek için onu denemek isteyecektir.

Her sistemde aksaklıklar olabileceği için, zaman içerisinde kullanıcılar ve uygulayıcılar tarafından bu aksaklıklar farkedilecek ve sistemin daha efektif kullanılabilmesi için alternatif çözümler geliştirilecek ve neticede TSS ürünleri/poliçelerine olan ihtiyaç hissedilecektir. Bu ihtiyaç kısa vadede hissedilmeyebilir. Ancak şu an yaklaşık bir milyon olan özel sağlık sigortalı sayısı, tamamlayıcı sağlık sigortası devreye girip, insanlar GSS ve TSS'yi anlayıp tanımaya başladıkça, 3 - 3,5 milyonu bulabilecektir. Özellikle ilk defa özel sağlık sigortası alan kişiler, özel sağlık sigortam var, madem ki para ödüyorum, sistem nasıl çalışıyor, nasıl özel sigorta hizmetinden faydalanabilirim düşüncesi ile poliçesini aldıktan kısa bir süre sonra doktora gider. (Eğer poliçede aile fertleri de varsa hep beraber giderler). Cebinden para çıkmadan ya da cüzi miktarda harcama yaparak sistemi kullandığını görür ve bu şekilde hem özel sağlık sigortalarına hem de kendi poliçesini yaptırdığı sigorta şirketine güveni artar. Özel sağlık sigortası sisteminde olmanın bir anlamda tadını çıkarır, sistemi kabullenir. GSS sistemine geçildiğinde de aynı türden deneyimler yaşanması kaçınılmazdır. GSS denen bir sistem var, kullanalım, test edelim denilecektir. GSS sistemi Türkiye için bir ilk. Sistem kullanılmadan, sistemin işleyişi ile ilgili tecrübe sahibi olunmadan halkın bilgi sahibi olması pek mümkün değil tabii.

GSS nin vatandaşa/ sigortalıya getireceği katkılara gelince:

Her vatandaş eşit hizmet alabilme, kamu ya da özel sektörde istediği sağlık kurum ve kuruluşuna gidebilme hakkına kavuşacak..TSS ürünlerinin/ poliçelerinin devreye girmesi ile beraber sigortalının devlete ödemesi gerekli katkı payı TSS ürününden/ poliçesinden ödenecek. Bu durumda sigortalı devre dışı kalarak sigortalının hizmet aldığı kamu ya da özel sağlık kurum ya da kuruluşu ile GSS Kurumu arasında faturalandırma/ödeme işlemi gerçekleştirilecektir. Sigortalı istediği sağlık kurum ya da kuruluşundan hizmet alma şansına sahip olabileceği için rekabetin getirdiği ortamın doğal sonucu olarak hizmet kalitesi artarak, uzun vadede kişilerin devlete ve sosyal adalete olan inancı pekişecektir. Devletin ve halkımızın büyük bir çoğunluğunun desteklediği Avrupa Birliğine giriş sürecinde sağlık göstergelerimizdeki iyileşmelerle Avrupa Birliğine geçiş katkı sağlanacaktır.

Şirketimiz bu dönemde TSS ürünleri/poliçeleri ile ilgili çalışmalarını sürdürmektedir. Fakat henüz GSS tasarısı TBMM de son halini almadığı için çalışmalar ön hazırlık şeklinde seyir etmektedir. Tasarının kanunlaşması ile birlikte bizim ürünlerimizde şekillenecektir



**Ömür Sengün**  
Koç Allianz  
Genel Müdür Yrd.





# Hangi Etik?

**Sigorta** acenteliğinde mesleki etik hakkında bir yazı yazmam sözkonusu olduğunda, yasalaşmış bir özel kanunu bile olmayan sektörde, "hangi etik'ten bahsedilebilir" diye düşündüm.

Etik, insanlar arasındaki ilişkilerin temelinde yeralan değerleri inceleyen bir felsefe dalı olmakla birlikte, belirli ahlak değer ve ilkelerinden oluşan sistem ve kuramlar, diye de tanımlanabilir. Kısaca etik, ahlakla eşanlamlı da kullanılabilir. Ahlak ise; insanların toplum içindeki davranışlarını ve birbirleriyle ilişkilerini düzenlemek için başvurulan kurallar dizgesi, başka insanların davranışlarını olumlu yada olumsuz biçimde yargılamakta kullanılan ölçütler bütünüdür. Toplumsal ahlak, insanın toplumun öteki bireylerine karşı ödevlerini içerir. Ahlak kuralları yazılı olmayıp, yaptırımları "kınama" ve giderek "toplum dışına itme" biçimindedir.

Bu genel tanımlardan sonra, "meslek etik" ini; bir meslek gurubunun, o meslekle alakalı oluşturulan, ahlaki değerlere dayalı, tüm ilke ve kurallar bütünüdür, diye açıklayabiliriz. Bu ilke ve kuralların, meslek üyelerini bağlayıcı olması, meslek içi rekabeti düzenlemesi beklenir.

Ülkemizde, mesleki etik veya meslek kuralları, birçok işkolunda yazılı hale getirilmiş olmasına rağmen, ne yazıkki gerek sigortacılık gerekse özelinde sigorta acenteliği mesleklerinde böyle bir çalışmaya rastlamadım. Sadece Genç Sigortacılar Derneği adlı bir derneğin, Mesleki Etik adlı bir kitap çıkartmak için karar vermiş olduklarını öğrendim. Oysa ki, özellikle tıp olmak üzere, hukuk, basın, mühendislik mimarlık, mali müşavirlik, SPK, ticaret odaları, üniversiteler v.s. gibi işkollarında meslek etik kurallarının yazılı olduğu ve uymayanlara yaptırım getirildiği görülmektedir.

Genellikle meslek ilkelerinde, dürüstlük, tarafsızlık, mesleki sır saklama, çıkar çatışmalarından kaçınılması, gibi prensipler gözönüne alınmakta, topluma ve mesleğe karşı olan sorumluluklar bu prensipler çerçevesinde belirlenmektedir.

Doğaldır ki, yapılacak bir çalışma sonunda, hem Sigorta Şirketleri hem de Sigorta Acenteleri için, yaptırım da olabilecek mesleki ahlak kuralları belirlenebilir. Ocak 2006'da, Hazine ve ilgili kuruluşların katılımıyla gerçekleşen, 9.Kalkınma Planı Finansal Hizmetler Raporları'nda, AB'ye uyum yasaları da gözönüne alınarak, Türkiye Acenteler Birliği'nin kurulması öngörülmektedir. Bu Birliğin görevleri arasında, mesleki ahlak kurallarının belirlenmesi de bulunmaktadır.

Acentelik Meslek Etik' i için düşünebildiğim

bazı temel önermeler şunlar olabilir :

Acente dürüst olmalı, güvenilir olmalı, bilgili olmalı, mesleki eğitime sahip olmalı, eğitimini devamlı yenilemeli ve geliştirmeli, dış görünümüne önem vermeli, konuşmasını ve dinlemesini bilmeli, iç güvenimi sağlam olmalı, haklarını korumak ve geliştirmek için mücadele etmesini de bilmelidir.

Kendi portföy mülkiyetine sahip çıkmak için gösterdiği özeni, meslekdaşlarının portföy mülkiyeti için de göstermesini bilmelidir. Sigortalının kesin ve haklı nedenleri olmadan bir meslekdaşının işine göz dikmemelidir. Uzun vadeli düşünmeli, yanlış ve eksik bilgiler vererek, bir kerelik poliçe yapmaya çalışmamalıdır. Bu tür davranışlar ileride hem Acenteler, hem de sektör için olumsuz gelişmelere neden olabilmektedir. Acenteler siyasi ve mesleki örgütlerdeki konumlarını kullanarak, meslekdaşları arasında haksız rekabete yol açmamalıdır.

Acenteler, Sigorta Şirketleri'nden de mesleki etik içinde davranmalarını beklemektedirler. Şirketler pazar paylarını arttırmak uğruna, büyük portföylü acenteleri ödünler vererek transfer etmek için uğraşmamalıdır. Gerek acenteler arası gerekse değişik pazarlama kanalları arasında ayırım gözetmemeli, acentelere yönlendirebilecekleri işlerde, adilane ve hakça davranmalıdırlar. Kendi verdikleri işler haricinde, acentelerin portföy mülkiyetine saygı göstermeli, ister zorunlu isterse kendi iradesiyle Şirketlerden ayrılma durumunda, acente ile anlaşmadıkça, acentenin portföyü üzerine yönelmemelidirler.

Bunlar aklıma gelen ilk önermeler. Ama şu gerçek ki, mesleki ahlak kurallarının, gerek uluslararası, gerekse ulusal konjonktür ve oluşumlardan etkilenmemesini düşünmek olanaksız. Bir düşünürümüz, **Prof. Dr. Bedia Akarsu'nun** şu görüşlerini sizlerle paylaşmak isterim: *Son yıllarda her alanda gittikçe artan bir yozlaşma var. Nelerden geçmiş halkımız... Bunların hepsinin altından kalkabilir, ama bir tanesi var ki işte o ürkütüyor kendisini: Ahlaksal yozlaşma. Çünkü ahlaksal davranışlar (etik) bir kez yozlaştı mı ve yaygınlaştı mı, artık bunun önüne geçmek olanaksız olabilir. Etik ilkelerin başında insanın onuru gelir kanımca. Onurunu çiğnetmeme, yitirmeme, çıkar için kişiliğinden vazgeçmeme, kimsenin önünde baş eğmeme etik ilkeler arasında önemli yer tutar.*

Sözlerimi Mustafa Kemal Atatürk'ün veciz deyişine dayanarak bitirmek istiyorum. Ne mutlu "Bağımsızlık benim karakterimdir" özdeyişini, yaşam felsefesi olarak kabullenenlere! ■



**Ercan Camgöz**  
ASİAD  
Kurucu Üyesi

## Söyleşi:

Yüksel Birsal

# Sektörün Kır

Değerli okurlar...

Dergimizin bu sayısında konuğumuz olarak, sigortacılık mesleğine neredeyse bir ömür harcamış, yaklaşık 50 yılını sektörümüze hizmetle geçirmiş, duayen sigortacı Sn. A. Atilla Akman'ı ağırladık. Kurucusu olduğu **Sürat Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş.**'ni, oğlu Hakan Akman ve kızı Nazlı Albant ile birlikte yöneten Atilla bey; zerafeti, kibarlığı ve derin bilgisiyle de örnek oluşturan bir büyüğümüzdür. Aşağıdaki satırlarda kendisi ve ortaklarıyla gerçekleştirdiğimiz "keyifli" söyleşiyi, sizlerin de aynı duygularla okuyacağımızdan kuşku duymuyoruz.



Kendi ağzından **R. Atilla Akman**

*1938 yılında Erenköy, İstanbul'da doğdum. İlkokulu Erenköy'de bitirdikten sonra, Kadıköy ve Haydarpaşa'da ortaokul ve lise öğrenimimi tamamladım. Sultanahmet Yüksek Ticaret ve Ekonomi Okulu'nu da bitirdikten sonra hayata atıldım. 47 yılı, Ticaret Odası'na kayıtlı olmak üzere 49 yıl iş yaşamım var. 45 senedir Koç Allianz Sigorta acentesiyim. Evliyim; bir kız, bir erkek çocuk babası ve üç torun dedesiyim.*

**Sayın Akman, öncelikle sizi tanımak ve meslek yaşamınızı öğrenmek istiyoruz. Bu mesleğe nerede, ne zaman ve hangi şartlarda başladınız?**

Koç Allianz'ın değerli acentelerini bir çatı altında toplayan ASİAD'ın kurucu üyesi olarak, bu güzel bülteninizde beni de hatırlayarak, söyleşi yapmak üzere ziyaret etme nezaketinde bulunduğunuz için teşekkür ederim.

1960 yılında, muhasebe ve mali işler hizmeti vermek üzere iş hayatına girdim. Faaliyetlerim sürerken, merhum babamın arkadaşı olan Osmanlı Bankası'nın Taksim şube müdürünün teşviki ile "İttihadi Milli" sigorta şirketine müracaat ettim. Ancak, bu teşebbüsüm olumlu neticelenemedi. Fakat, sigorta acentesi olmak fikri içimde uyanmıştı bir kere. Merhum Hayri Beşer Bey'in güleç yüzü ve ustalığıyla 1961 yılında Şark Sigorta T.A.Ş'nin acentesi olarak Sigortacılık Sektörü'nde iş hayatıma başladım. O günkü mukavelede hiçbir değişiklik yapmadan, aralık vermeden devam etmekteyim.

**Mesleğinizdeki hayallerinizi gerçekleştirebildiniz mi, yanılığınız oldu mu?**

Tesadüf neticesi girdiğim sigortacılık yolundaki ilk yıllarım, asıl iş olarak seçtiğim muhasebe bürosu faaliyeti arasında ikilem içinde geçti. Gençlik yıllarım, her ne kadar "ekonomi piyasası" diye adlandırılan Sultanhamam'da çalışıyor olsam da çok zorlu geçti. Sigorta fiyatları tarife düzeninde ve kârı yüksek olsa da gelişmeyen adetler, uzun yıllar yan bir desteği gerektirdi. Geçen yıllar boyunca kurulamayan o zemin, 1975 yılında içinde birçok müşterimin de bulunduğu Sultanhamam'daki Gürün Han yangınıyla tam bir hüsrana dönüşürken, öte yandan da sigorta mesleği 15 senedir çabalamakta olan benim için, gün yüzüne çıkmaya başlamıştı. Sigortacılık, diğer iş kollarına göre, hizmet sektörü olarak mütevazı bir gelişme göstererek bu güne ulaşmıştır.



# Saçlı Prensi



**Geçmişten bugüne neler değişti, neler değişmedi?.. Bir sigortacı olarak, sektörün bugün geldiği noktadan memnun musunuz?**

Vallahi, geçmişten günümüze iş ahlakı, ticari örfler ve dünyadaki gelişmelere bağlı olarak, son 20 yılda teknolojinin getirdiği hızlı değişiklikler, telekomünikasyon imkanları ile ortaya çıkan ve giderek çirkinleşen rekabet, (fiyat tarife komitelerini yıkan) serbest fiyat rejimi, pastadan pay koparmak için büyük acenteleşme gayretleri ki, bankaların/primi yüksek kurumların acente yapılarak, sektörümüzün zaman içinde zorlanmasını ve gelişmesinin engellenmesini getirmiştir. Bu gediğin sebebi; sigorta şirketlerinin acentelerini hiç dikkate almaksızın, her şeyi kendi düşündükleri gibi tanzim

etmeleri, meslek arkadaşlarının durumunu gözardı etmeleri ki, 1983'den bu yana sözü edilen Sigorta Yasası'nın bir türlü çıkamamasına da sebep olmuştur. Yasasız bir düzen kurmak mümkün değildir. Mesleğin emekçileri olan meslekdaşlarımız da bu durumun mağdurlarıdır. Bugünün ekonomik şartlarına rağmen, gayretleri ve her şeye karşın elde ettikleri neticeler adına bütün meslekdaşlarımı kutluyorum.

**Koç Allianz'ın şirket-acente ilişkilerini olumlu buluyor musunuz, yeterli midir, eksikleri var mıdır?**

Sorunuzun bir kısmına yukarıda cevap vermeye çalıştım sanırım. ASİAD tam da bu noktada, Koç Allianz ile iletişim, destek, dayanışma köprüsünü kurmuş ve her iki taraf da bir bütün olma gayreti içine girmiştir.

**ASİAD'ın kurucu üyesi olarak, geçen süreyi gelişmemiz açısından olumlu buluyor musunuz, önerileriniz nelerdir?**

Meslekdaşlarımızın üzerindeki hayat yükü ve meşekkat, zannediyorum ki, ASİAD'ın daha hızlı gelişmesine engel olsa da, alınacak yolda birlikten kuvvet doğar düşüncesi ile, dirsek temasının sıklaştırılarak, ileriye doğru ciddi çalışmalarla ASİAD, üyelerinin layık olduğu yere gelecektir.

**Mesleğe yeni başlayan genç arkadaşlarımıza önerileriniz nelerdir?**

Genç arkadaşlarıma, ufkun açık olduğunu, sigortacılığın kültür, bilgi ve teknoloji ile kıyafet, letafet ve ziyafet mesleği olduğunu hatırlatırken; insanların görünüşleri ile kabul gördüklerini, kişilikleri ile uğurlandıklarını da eklemek isterim. ■

Büyük keyif alarak gerçekleştirdiğimiz bu söyleşi için Sn R. Atilla Akman'a teşekkürler ediyor, kendisine daha uzun yıllar, sağlıklar ve başarılar diliyoruz.

# Acentenin İşi Ne?

Sultan Murat Han'ı bir gün keyifsiz ve telaşlı görür Başvezir Siyavuş Paşa. Dayanamaz sorar. Sultan, gördüğü garip rüyadan söz eder. Paşa rüyayı yorumlayamaz ve ikisi de molla giysileri içinde, Sultan'ın etkisinde kaldığı rüyanın "hayır" mı, "şer" mi olduğunu öğrenmek üzere, sarayın dışına çıkarlar. Beyazıt'tan Unkapanı civarına kadar düşer yolları. Bir de bakarlar ki, yerde bir ceset!.. Kim olduğunu sorarlar; "aman hocalar hiç bulaşmayın, ayyaşın biri işte" yanıtını alırlar çevrede birikmiş olanlardan. Sultan ve Başvezir meraklanırlar, biraz daha üstelleyince, ahalden de ayrıntılar gelmeye başlar. Söz konusu "ceset" aslında iyi bir zanaatkârmış. Azaplar çarşısında "nalın hasırı" yapar, kazancını da içkiye, fuhuşa yatırır. Din ile alakası olmaz, cemaatin arasına katılmazmış.

Mahalleli dağılınca, tebdil-i kıyafet mollalar, kalırlar ortada. Vezir de gitmeye davranınca, Padişah durdurur; "nereye?".. Vezir, "böyle bir meczubun yakınında olmak istemezsiniz, diye düşündüm" der. Sultan, bu adamın tebaaları olduğunu, defin işinin tamamlanması gerektiğini söyler. Başvezir geçiştirmek niyetiyle, saraydan birkaç hoca yollayarak meseleyi çözmeyi teklif eder. Sultan buna da karşı durur. Rüyanın hikmetini çözememişlerdir ki. Ayrıca bir sürü ayrıntılı iş gereklidir. Tartışır, kafa yorarlardı... Cami isimlerini sıralarlar. Sonunda Fatih Camii'nde karar kılar Sultan. Cesedi yüklenir Fatih Camii'ne varırlar. Kefen, tabut bulunur, bakır kazan ateşe konur, usulüyle yıkarlar adamı.. Yıkandıkça ceset güzelleşmeye, yüzüne nur yayılmaya başlar. Bir de anlamlı gülümseme yerleşirki dudaklarına, Padişahın kanı ısınır adama. Vezir ikirciklidir, "Sultanım, heyecana kapıldık, sorup etmeden getirdik garibi buraya. Hanımı, yetimleri var mıdır?" Padişah hak verir. Vezire orada beklemesini söyler ve molla kıyafetiyle, oraya buraya koşturur, sonunda nalıncının evini bulur. Kapıyı yaşlı bir kadın açar. Olayı dinledikten sonra eşiğe çöker, başını yumruklarının arasına alır. Ağlamaz, sanki hatıralara dalmıştır. Sonra, konuşmaya başlar:

"Benim efendi bir alemde, vesselam. Akşama kadar çalışır. Ama, eve dönerken, kimin elinde şarap şisesi görse satın alır, getirir helaya dökerdi. Padişah şaşırır, nedenini sorar. "Ümmet-i Muhammed içmesin diye" yanıtı alır. Nalıncı gerçekten tuhaf bir adammış. O hayat kadınlarını da, ücretlerini ödeyerek eve getirirmiş. Madem, ücretlerini bir tamam ödemiş, o zaman dinlesinler diye, karısına çeşitli "menkıbeler" anlattırılmış kadınlara.

"Mızraklı ilmihal", "Huccet-i islam" vs... Milletini onu yanlış anlaması da umurunda

değilmiş. Hep uzak mescidlere gider, "tekbir alırken Kâbe'yi gösterecek derinlikte" imam ararmış.

Kadın, susmuş bir süre. Sırası gelmiş, kocasına "sen böyle yapıyorsun ama, komşular seni kötü belleyecek, cenazen ortada kalacak. Mezarını kim kazacak, kim yıkayacak, kim kaldıracak?" diye sızlandığını anlatmış. Padişah, kadın yine susunca; "o ne dedi?" diye sormuş merakla. Kadın efkarla; "Allah büyüktür hatun", dedi. Sonra da ekledi garibim; "hem Padişah'ın işi ne?"

Evet değerli meslektaşlarım. **Acentenin işi ne?..**

Gerektiğinde yıkarız da, defnederiz de. Kısacası; ne iş olsa yaparız. Biz sektörün taşsız krallarıyız. Biz olmadan sektör hareket edemez. Peki, daha başka neler yaparız acenteliğimiz için?

Öncelikle, satış yapabilmek için hedef sigortalı kitlesini buluruz. Sonra tanışırız, arkadaş oluruz. Bir gün konuyu sigortalılarına getiririz. Bilgimizi aktarıyoruz. Daha önce yaşadığı sorunları bizimle yaşamayacağını vurgularız. Danışmanlık yaparız. Poliçeleri üzerinde çalışmalar yaparız. Daha fazla teminat alabilmek için uğraşırız. Şirketle sigortalı arasında orta yol bulmaya çalışırız. Teminatları izleyen yolda, en tatsız konuya geliriz: **Fiyat!**.. Diyelim ki, onu da hallettik. Sonrasında vade, ödeme şekli ve muhasebesine kendini kabul ettirme dönemi başlar. Bunları da atlattıktan sonra, hizmet vermeye başlarız. Derken bir gün sigortalımızın hasarı olur. Yanından hiç ayrılmayız. Gerektiğinde, gecenin bir yarısı birlikte zabıt tuttururuz, aracı alır servise götürürüz. Hasarını takip eder, ödeme günü almasını sağlarız. Sigortalı bizden memnun kaldıysa, çevresine de tavsiye etmesini bekleriz.

Bunları yapmak ne kadar zamanımızı mı alıyor?.. Acente için gün 24 saat değil ki!..

Sözün özü pazarlama, satış, danışmanlık, tahsilat, hizmet yaptığımız işin ana hatları. Ama, aslında iyi acente olabilmek detaylarda gizli...

Sevgi ve saygılarımla. ■



**Cenk Özer**  
ASIAD Üyesi



# M. Ali Kıraç: Adana'nın Koca Çınarı

**Yılbaşında ASIAD olarak Uzaktaki Yakınlarımız** ziyaret programı kapsamında **M. Ali Kıraç**'ı programa almış, oradan da Diyarbakır'daki cefakar kardeşimiz **Remzi Sezer**'e bir surpriz seyahat programını yaptık. Uçakta yerlerimize kadar ayırdık ve M.Ali'ye haber vermek için aradığımızda açıkcası şok olduk. Biz "kebab derdinde, meğerse M. Ali İsviçre'de can derdinde"ymiş. Son yıllarda çekmekte olduğu rahatsızlığından tamamen kurtulmak için, dünyanın 2 büyük isminden biri olan İsviçreli doktora ameliyat olur. Ameliyat başarılı geçer. Her şey yolundayken, maalesef bel sinirine takılan epidural'in (ağrı kesici) iltihap yapması sonucu, yoğun bakımdan çıktığının ertesi günü ayaklarında çekilme ve hissizlik başlar. Yarım kalan tedavisine devam etmek üzere, İstanbul'a Amerikan Hastanesi'ne getirilir. Bu haber üzerine sevgili M.Ali Kıraç'ı Yüksel Birsal, Gülgün Ergin ve Ata Volkan Alp ile ziyarete gittik.



Biz odasına girdiğimizde aslanlar gibi sandalyesinde oturup dışarıyı seyretmekteydi. Eşi ve kardeşleri etrafında pervane gibi ona yardıma koşuyorlardı. Bizleri her zamanki sıcak tebessümü ile içeriye buyur etti. Biz de aynı sıcaklıkla cevap verdik ama benim iç dünyamda fırtınalar esti, yutkunamadım. M.Ali'ye hissettirmemeye çalışarak, hemen esprilerle konuya girip biraz olsun onu rahatlatmaya çalıştık. Daha geçen sene Kapadokya Acenteler toplantısında, açık kürsüden şirketimizi olumlu eleştirileri ile topa tuttuktan sonra, akşam gala yemeğinin ilerleyen saatlerinde, bir elinde Türk Bayrağı, diğer elinde Koç Allianz bayrağıyla, o **küçük boyuyla(!)** sandalye üstüne çıkıp 10.yıl marşını, koro şefi gibi tüm Acenteler'i teşvik edercesine haykırarak haykırarak söylemesini nasıl unutulabilir? Sabahleyin kızan, haykıran hatta K.Olgaç'ın katına özel kartla girilmesini içine sindiremeyen bu yağız delikanlı, nasıl oluyor da şirket

büyükleriyle bir arada otururken sanki aynı ailenin çocukları gibi mutlu ve şen olabiliyordu? Buna her halde **Şark Sigorta Ruh**u denebilir. Benim de her zaman dile getirdiğim Koç Allianz'ın öyle bir 15 yıl ve üzeri acenta grubu var ki, arasan bulunmaz, sadakatsizi hiç olmaz. Çalışır didinir, sabır taşıdır kırılmaz. Rüzgardan nem kapmaz, rekabet dalgasına kapılmaz. Arada sırada şikayet eder onun da lafi hiç edilmez.

Adana'nın koşmaktan ve mücadele etmekten yılmayan, yosun tutmayan taşı M. Ali'ye geri dönelim: O heybetli vücuda, kabaran ruhuna minik bir serçe kalbi sığdıran M.Ali'yi anlamak, anlatabilmek için, onun ruh derinliklerine girmek ve o sevecen yüzündeki ifadeyi görmek lazım. Bir an kendimi onun yerine koyup, düşündüm; "sen Adana'nın sportif, sosyal, kültürel ve ekonomik yaşamının her anında olacaksın, Şark'la başlayan, Koç Allianz'la devam eden 31 yıllık bitmez tükenmez bir şekilde sigortacılık mesleği için çalışacaksın, bu da yetmeyecek **meslekdaşların için Anadolu'yu ayağa kaldıracaksın, sonra da çok çalıştın, otur!.. Yerinden kalkma!** diye cezalandırılacaksın. İsyan ederdim ama, yüce Allah'ıma değil, şansıma ya da bahtıma... Konuşurken yapacak şeylerinin çok olduğunu, bir çırpıda bizlere nasıl sigortaya girdiğini, **Kıraç** soyadından dolayı neler çektiğini, sadece işi yapabilmek için **Rahmi Koç**'a nasıl gittiğini anlatacaksın... Heyecanımı, şimdiye kadar her türlü güçlüklerle nasıl mücadele ettinse, yakalanmış olduğun bu rahatsızlıktan kurtulacağının sinyallerini gözlerindeki ışıklardan görebiliyorduk. Aralıksız 1 saate yakın biz sorduk, o anlattı. Eşi sonunda dayanamadı. Ama M.Ali'yi durdurmak imkansızdı. Sonunda kapıdan Ankara'dan 10 kişilik Federasyon grubu, başarılarında da **Aydın Silivri** girince, "tekrar geleceğiz" diye söz verip, birlikte resimler çektirip, istemeden de olsa ayrıldık. Şimdilerde İtalyan Hastanesi'nde fizik tedavilerine devam ediyor. Hatta ayak parmaklarında canlılığın başlaması gelecek için bizleri umutlandırdı.

M. Ali'nin, bu mücadeleden de başarıyla çıkacağına ve sağlıklı, ayakta bir çınar gibi dimdik yanımızda olacağına, yarım kalmış işlerini tamamlayacağına eminim. Ve O'nun **gerçek hikayesini** ayağa kaldığında, Adana'daki ofisinde tamamlayıp; gelecek Bülten'imizde daha geniş anlatacağız.

Bu yazımın özüne gelince; **hiçbir şeyi ertelemeyin. Yaşamın acı cüveleri her an karşımızda bizi bekliyor. Mesleğimizi sürdürürken, yaşamın güzelliklerini, ailenizi, sevdiklerinizi, mahalle arkadaşlarınızı, şirketinizi, müşterilerinizi, bahçedeki kedinin miyavlamasını, topa vurmanın keyfini, güzel bir resme bakmanın, bir çöğü koklamanın kıymetini bilin.** Bunları söylerken işimizin kasvetli ve sorunlarla dolu olduğunun bilincindeyim. Onu bir araç haline getirelim ama, güzellikleri yaşamamızın da asıl amacımız olması gerektiğini hiç unutmamalıyım.

M.Ali Kıraç'ın bir an önce sağlığına kavuşmasını ve aramızdaki yerini almasını diliyorum. ■

**H.Kerim Sucu**



# DORAGLASS

Oto Cam da  
Güvenilir  
Çözüm Ortağınız  
Her Zaman Bekleriz...



[www.doraglass.com](http://www.doraglass.com)



DORAGLASS

7 Bölge Müdürlüğümüz ve 180 Bayimiz ile Hizmetinizdeyiz.



GLASS-EX

## DORAGLASS BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

**DORAGLASS İSTANBUL**

(0212) 549 90 16

**DORAGLASS ADANA**

(0322) 436 79 79

**DORAGLASS ANKARA**

(0312) 397 24 21

**DORAGLASS ANTALYA**

(0242) 339 99 22

**DORAGLASS BURSA**

(0224) 271 60 10

**DORAGLASS İZMİR**

(0232) 461 55 04

**DORAGLASS SAMSUN**

(0362) 239 27 14



# Doraglass'ın Ödülü Müşteri Memnuniyetidir

**Son yıllarda, karayollarımızda pek çok yeni model otomobil ve ticari araç görüyoruz. Doraglass bütün bu araçların camlarını temin edebiliyor mu?**

Evet bütün motorlu kara taşıtlarının kırılan camlarını temin edip değiştirebiliyoruz.

**Bu kadar çok otocam çeşidini, ülkemizin her noktasında nasıl bulunduruyorsunuz?**

Doraglass'ın Bölge Müdürlükleri, buldukları yörenin araç parkının özelliklerini dikkate alarak, ihtiyaç duyulacak bütün otocam çeşitlerini stoklarında eksiksiz bulundururlar.

**Çok nadir bulunan bir otomobil ile seyahat ederken, cam kırılrsa ve Bölge Müdürlüğü'nüzde de o cam çeşidi yoksa ne, yapıyorsunuz?**

Söz konusu cam, İstanbul'daki ana depolarımızdan hemen kargo ile gönderilir ve en geç 24 saat içinde, ihtiyaç duyulan noktaya teslim edilir. Bu amaçla taşımacılık sektörünün en iyilerinden olan bir kargo şirketi ile çalışıyoruz.

**Bahsettiğiniz cam, o an için Türkiye'de de bulunamıyorsa?**

Birkaç hafta önce ülkemizde, belki de sadece 2-3 adet satılmış olan son model Amerikan malı bir 4x4 arazi aracı, kırılan camı için Servis'imize geldi. Böyle bir cam, bizim ürün yelpazemizde henüz olmadığı gibi, başka hiçbir yerden temini de mümkün olmadı. İthal yoluyla ise, en erken 20 günde gelebilecek camı Ankara'daki Fabrika'mızda "özel olarak üretip" araca monte ettik. Bütün operasyon 48 saat gibi rekor sürede gerçekleştirildi ve araç sahibinden teşekkür alındı.

**Fabrika Ankara'da, Genel Müdürlük ise İstanbul'da. Koordinasyon zor olmuyor mu?**

Fabrikamız ayrı bir şirkettir ve Genel Müdürlüğü de Ankara'dadır. Üretim ve ihracat faaliyetlerimiz Ankara'daki tesislerimizden yürütülmektedir.

Pazarlama Şirketimizin Genel Müdürlüğü ise İstanbul'da olup, sigortalı araçların cam hasarlarını gidermek için kurulan Doraglass Zinciri'ni ve diğer otocam dağıtım işlerini organize etmektedir. Bu yapılanma, yüksek müşteri memnuniyeti sağlanmasında çok önemli rol oynamıştır.

**Müşteri memnuniyetini sağlamak için neler yapıyorsunuz?**

Sigortalı araç sahibini iyi anlamak, onun istek ve gereksinimlerini tam olarak karşılamak Doraglass'ın hizmet anlayışının özünü oluşturur. Müşteri memnuniyeti sağlandığında poliçenin yenileneceğinin, böylece Sigorta Acentesi'nin de memnun olacağını bilincindeyiz. Neler yaptığımızı gelince:

Doraglass Zinciri'nde yer alan her birimin görevlileri, periyodik eğitimden geçirilir. Özellikle müşteri ilişkileri ve teknik konular öncelikle ele alınır. Güler yüzlü ve hızlı hizmet, modern ve temiz servisler, araç sahiplerinin rahat etmelerini sağlayacak bekleme salonları ve ikramlar, talep halinde ücretsiz ulaşım ve haberleşme hemen akla gelen konulardır.



**Ethem Akkoç**  
DORACAM  
Pazarlama San. ve Tic. A.Ş.  
Yön. Kur. Başkanı

# Faaliyetlerimiz

**23 Şubat 2005** Nakky's Restaurant'ta Nakliyat servisini ağırladık.

**30 Mart 2005** Validebağ Öğretmenevi'nde  
Ömür Şengün ve çalışma arkadaşlarının katılımıyla  
Sağlık Poliçeleri; işleyişte yaşanan sorunlar,  
anlaşılmalı kurumlar vb.konular görüşüldü.

**13 Nisan 2005** ASIAD Yönetim Kurulu-Şirket Yönetimi  
olağan toplantısında Acentelerin vergi denetimleri ve  
genel sorunlar konuşuldu.

**11 Mayıs 2005** Validebağ Öğretmenevi'nde  
Bireysel Teknik Servisi ekibiyle  
bilgi alışverişinde bulunuldu.

**16 Mayıs 2005** Validebağ Öğretmenevi'nde  
vergi denetimleriyle ilgili Ahmet Turul ile toplantı yapıldı.

**29 Haziran 2005** kırdada doğum günü partisiyle  
5. yaşımızı kutladık.

**3 Ekim 2005** Validebağ Öğretmenevi'nde  
Şansal Bayraktar ile ''Rakamların Gerçeği'' konulu  
toplantı yapıldı.

**22 Ekim 2005** derneğimizin Olağan Genel Kurulu  
yapılarak yeni, yönetim organları belirlendi.

**26 Ekim 2005** Bridge Restaurant'ta  
geleneksel iftar yemeği yapıldı.

**16 Aralık 2005** Kemal Olgaç ile  
olağan toplantımız yapıldı.

**21 Aralık 2005** Nakky's Restaurant'ta  
genel üye ve yılbaşı toplantısı

Haftalık Yönetim Toplantıları periyodik olarak sürdü.

**Mayıs** ayında Kapadokya'da gerçekleşen  
Acenteler Toplantısı'nda Şirketimiz'in destek verdiği  
**Sobesos Kazısı'na ASIAD** da katkıda bulundu.



# Çabalarımızın Meyveleri



**2005 yılında “hava muhalefeti” nedeniyle  
çabalarımızın meyvelerini yeterince  
toplayamadık.**



**Melike Ferhan Göker**  
Göker Sigorta İstanbul

**Tuba Bozkurt**  
Tezna Sigorta İstanbul

**Şafak Özpoiraz**  
Özpoiraz Sigorta İzmir

**İnal Avcı**  
Aycan Sigorta İstanbul

**Nazmi Ertuğral**  
Ertuğral Sigorta İzmit

**İbrahim Merttürk**  
Mert Sigorta İstanbul

**Afer Ali Bircan**  
Bircan Sigorta İzmir

**Şükran Tuğral**  
Can Sigorta İstanbul

**Zeliha Odabaşı**  
Vipol Sigorta Konya

**Yahya Öz**  
Yahya Öz Sigorta Malatya

**Mehmet Özdemir**  
Gültin Koll. Şti. İstanbul

**Turgut Tunç**  
Gözde Sigorta İstanbul

**Gürsel Nayman**  
Sistem Sigorta İstanbul

**Bülent Arpınar**  
Arpınar Sigorta İstanbul

**Nermin Karakulak**  
Nermin Karakulak Sigorta Erzurum

**Fatma Süzan Akıncı**  
Fatma Süzan Akıncı Sigorta İstanbul

**Serhan Kantarcı**  
Kantarcı Sigorta İstanbul

**Sevil Aslan**  
Acar Korun Sigorta İstanbul

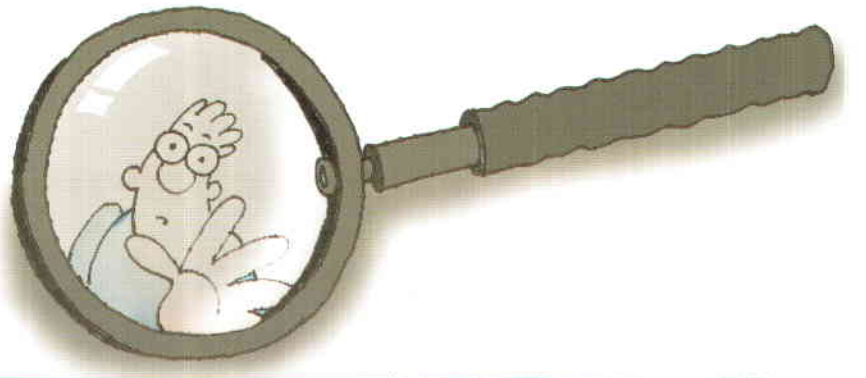
**Gazi Osman Ovalı**  
Ovalı Sigorta Antakya



**Selim Güner**  
Vefat

**Mustafa Kalaycı**  
Vefat

NIZAGEM  
NIZAGEM  
NIZAGEM



Suat Akoğlu, bu işlerin ustası. Ne de olsa topraktan (!) girmiş bu işe. Tamam da Turan Kotan'a ne oluyor acaba?.. Bize kalırsa "transport" ona düşmüş.

Çiküfte (yani çiğköfte) hazır. Rezzan Akoğlu, eşinin hünerine alışık olsa gerek. Gülgün Ergin henüz çiğneme aşamasında. Nükhet Demir ise tatmamış ama, pozu yerinde.



İştihadı, ASIAD üyesi acentelerin "karakteri" dir.



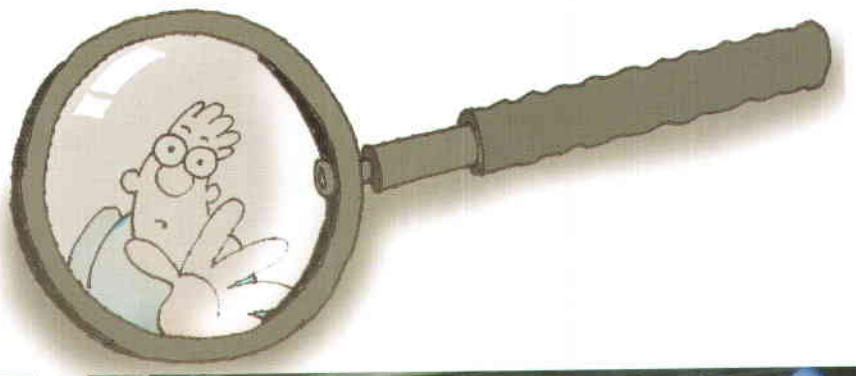
Yukarıdaki fotoğrafta gözle görülür, elle tutulur bir sıkıntı havası seziyor musunuz?.. Negazin Servisi sezdi. Oysa, bu fotoğrafın çekildiği zaman kadraja sığanlar da, sığmayanlar da Kapadokya'da idiler ve bir konuşma dinliyorlardı. Konuşmanın içeriğini bu satırların yazarı bilmiyor. Ama, iki olasılık üzerinde kafa yordu. İlki; küçük fotoğraftaki "trakking" etkinliğinden dönüp, yorgun argın toplantıya katılmış olabilirlerdi. Ya da, kara kara "neden acente olduk biz", diye düşüncelere dalmışlardı, kimbilir?



Murat Oğuz Atabek; sanki superstar yarışmasının provasında. Doğrusu ya, mikrofon eline yakışmış. Ancak, duruşu ve giyimi daha çok müsteşarları çağrıştırmış.



NIZAGEM  
NIZAGEM  
NIZAGEM  
NIZAGEM



Gül Akarsu ve Nurdan Bali'yi bu sayfaların "müdavimleri" ve "Dior" meraklıları yakından bilir. Yalnız bir şeyler eksik... Arkada saz heyeti ile Gül hanımın mikrofonu.



Bu fotoğrafa bakıp, Türkiye Soroptimistler Kongresi'nin Divan Heyeti filan sanmayın. Sezer Erönel, Gülay Geyik ve Münevver Abdik, ASIAD'ın Kuruluş Gecesi'nin hostesleri (de) değil aslında... Yalnızca "karşılama komitesi" gibi önemli bir görevin ifasındalar... Hepsi bu!



Ayşenur Büyüktutku ve eşi, kafa kafaya vermişler. Yüzlerindeki ifadeden anlaşılan odur ki, keyifleri yerinde. Üstelik epeyce de "bahtiyarlar".

Yahu nerede bunlar?.. Yoksa, bizim reklamlardaki sorunlar gibi küçüldüler mi?.. Ben şimdi kimlerle konuşacağım?



Teknoloji ile bir adım önde [www.audi.com.tr](http://www.audi.com.tr)



Audi Servis®

**Audi**

**Engeller sizi durdurmamalı.**



## **Koç Allianz ayrıcalığı Ersoy Otomotiv'de...**

Sizin de çok iyi bildiğiniz gibi başarının en önemli anahtarı engeller karşısında yılmadan yola devam etmektir. Bu düşünceden ilham alan Ersoy Otomotiv, sizin ve Audi'nizin karşılaşabileceği büyük küçük bütün engeller için Koç Allianz ile işbirliği yapıyor. Koç Allianz ayrıcalıklarından yararlanmak isteyen tüm Audi tutkunlarını Koç Allianz'ın anlaşmalı servisi Ersoy Otomotiv'e bekliyoruz.

**Ersoy**

**Showroom:** Bağdat Cad. No: 107/1 Kızıltoprak - Kadıköy / İstanbul Tel: (0216) 414 52 09  
**Servis:** Atatürk Cad. Barajyolu No: 9 Sarıgazi - Dudullu / İstanbul Tel: (0216) 420 73 32

**Koç**

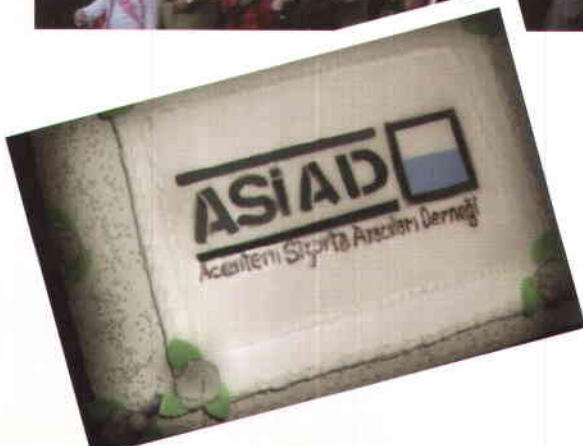
**Allianz**



# YAŞADIĞIMIZ GÜNLER GECELER



Kuruluş Gecesi hazırlığı  
ve kutlamalarından  
görüntüler



Pastamız



# YAŞADIĞIMIZ

# GÜNLER GECELER



2005 Bridge Restaurant'ta  
İftar Yemeği'mizden  
fotoğraflar.



# YAŞADIĞIMIZ GÜNLER GECELER



Nakky's de toplantı  
ve erken Yılbaşı  
kutlaması.



Genel Kurul'umuzdan  
görüntüler.





# acente-maillesinin sanal gırgırları



TANRI DAHA NE YAPSIN ?

TANRI gür ve yeşil ormanları yarattı... Hücreler oksijen dolsun, hücreler yenilensin, hayattan tat alınsın diye...

Ve Şeytan, tütünü yarattı...Ciğerler dumanla dolsun, oksijenden faydalanmasınlar, tıkanınsınlar diye..

TANRI yeryüzünü lahana ve karnabahar ve ıspanak ve her çeşit yeşil ve sarı sebzeyle donattı, Adam ve Kadın uzun ve sağlıklı hayatlar yaşasınlar diye.

Ve Şeytan McDonald's'ı yarattı. Ve McDonald's iki katlı köfteli hamburger'i icat etti. Şeytan Adam'a dedi: "Yanında patates cips ister misin?" Adam 'Süper boy olsun.' dedi ve kiloları yükledi.

Ve TANRI sağlıklı yağurdu yarattı. Kadın onu yesin ve bedenini Adam'ın çok beğendiği boyutlarda tutsun istedi.

Ve Şeytan yağurdu dondurdu. Çikolata getirdi, fındık getirdi. Yağurdun üstüne konacak parlak renkli şekerler getirip serpti. Ve Kadın kiloları yükledi.

Ve TANRI dedi: 'Taze gevrek salatamı bir deneyin.'

Ve Seytan, kremalı hazır salata soslarını icat etti, beykın parçaları, dilinmiş peynir parçaları ekledi. Ve Kadın kiloları daha da yükledi..

Ve TANRI dedi: 'Sana sağlıklı sebzeler verdim ve onları pişiresin diye zeytinyağı verdim.'

Ve Şeytan kızarmış tavukla, biftek getirdi.Öyle büyüktü ki kendi ayrı tabağı vardı. Adam kiloları yükledi ve kötü kolesterolü tavanı delip gitti.

Ve TANRI koşu ayakkabılarını yarattı; Adam bu fazla kilolardan kurtulmaya karar verdi.

Ama Şeytan kablolu televizyonu yarattı, uzaktan kumandayı yarattı. Öyle ki, Adam TV-1 'den TV-2 'ye giderken yerinden bile kalkmadı. Ve Adam kilolarını yükledi.

TANRI dedi:

'Şeytan, her seferinde sen kazanıyorsun.'

Ve TANRI patatesi yarattı; besinle dolu, doğal olarak yağ düzeyi düşük sağlıklı bir sebze olsun istedi.

Sonra Şeytan geldi, patatesin sağlıklı kabuğunu keşip attı, nişastalı gövdesini çubuk çubuk kesip derin tavada katı yağda kızarttı. İçine banip yesin diye ekşi kremayı da icat etti.

Ve Adam uzaktan kumandasına sarıldı, kızartılmış patatesten yedi ve kolesterole battıkça battı.

Ve Şeytan baktı ve 'insana iyi oldu.' dedi.

Ve TANRI baktı ve içini çekti. TANRI düşündü ve 'by-pass' Cerrahiyi yarattı... Ve Şeytan Sağlık Sigortası Şirketleri' ni yarattı.

**Microsoft'a lağımı aranamakta.** Kahramanımız da başvuranların arasındadır. İnsan Kaynakları Müdürü onu testten geçirir ve beğenir. İşe başlama tarihini bildireceklerini söyleyerek, e-mail adresini ister. Bizimkinde e-mail hak getire. Müdür, eğer e-mail'i yoksa, kendisinin de sanal olarak varsılamayacağını, bu nedenle işe alınmayacağını söyler. Adam, çaresiz binanın dışına çıkar. Ne yapacağını düşünürken, bir market çarpar gözüne. Cebindeki son 10 dolarla, 10 kg. kiraz alır. Kapı kapı dolaşarak, kirazları 2 saat içinde satar. Heveslenmiştir. Her sabah, kapıları dolaşarak kiraz satmaya başlar. Sermayesi giderek büyümektedir. Küçük bir kamyonet alır ve satışa devam eder. Kısa bir süre sonra, büyük bir kamyon ve birkaç kamyonet alır. Beş yıl sonra, ABD'nin en büyük nakliyecilerinden biri olur. Ailesinin geleceğini düşünerek, bir Sigorta Şirketi'yle görüşür. Şirket yetkilisi de kendisinden e-mail adresini ister. Olmadığını öğrendiğinde; "ilginç. Sizin gibi büyük bir holding sahibi, e-mail'siz buralara geldiyse, bir de e-mail'iniz olsaydı, kimbilir nerelere ulaşırdı" der. Kahramanımızın yanıtı daha da ilginçtir: "Eğer e-mail'im olsaydı, şu anda Microsoft'ta lağım temizliyor olacaktım.

**Kıssadan hisse:**

- 1- İnternet her zaman çözüm değildir.
- 2- e-mail'iniz olmasa da, azimle çalışıp dolar milyoneri olmanız olasıdır.
- 3- Bu haberi e-mail yoluyla kuduğunuza göre demek ki, milyonerlikten çok, lağım temizleyiciliğine daha yatkınsınız.

Gününüz güzel geçsin...

Bana cevap yazmak için sakın zahmet etmeyin.

**Ben kiraz satmaya gidiyorum.**

Bir gün, ülkenin birinde, yıllar önce mezun oldukları okulun geleneksel yemeğinde buluşan ünlü bilim ve işadamları, ilerleyen saatlerde işi "geyik"e vurmuşlar. İçlerinden biri 2x2'nin karşılığının ne olduğuna ilişkin bir soru atmış ortaya. Bakalım ne yanıtlar gelmiş.

-Mühendis sürgülü cetvelini çıkararak hesapladı: 3, 99.

-Fizikçi, "3, 98 ile 4,02 arasında bir yerde."

-Matematikçi, "cevabı bilmiyorum, ama bir şeye eşit olduğunu kanıtlayabilirim."

-Bilgisayar mühendisi: "10. iterasyonda 3,99999998 olur ancak" dedi.

-Kimyacı, "2 numaralı elementin helyum olduğunu göz önüne alarak proton devri denen reaksiyon zincirinin son halkasını yazdı:  $3\text{He} + 3\text{He} \rightarrow 4\text{He} + 2p + 13.0 \text{ MeV}$  enerjisi".

-Felsefeci sordu: "2 kere 2 epistemolojik, ontolojik, etik ve metafizik olarak ne anlama gelir?"

-Mantıkçı çarpma işlemini sembolik mantığın "ve" bağlacı olarak gördü ve doğruluk tablosu hazırladı: "doğru, yanlış, yanlış, yanlış."

-Muhasebeci kapıyı ve pencereleri kapatıp sordu: "Siz kaç etmesini istiyorsunuz?"

-Ressamımız bir sürrealist idi ve "balık" dedi.

-Sosyolog tarihsel diyalektik ilkesi gereği 2 ile 2'nin çarpışamayacağını, ancak 2'nin antitezi ile çarpışabileceğini ve sadece bu şekilde bir sentezin ortaya çıkabileceğini bildirdi.

-Psikolog bunun bir bölünmüş kişilik sonucu, kişilik çatışması olduğunu belirterek cevabın şizofreni olduğunu söyledi.

-Sigortacı; aynı 2 ile 2'nin çarpışmasının teminat dışı olduğunu ve her ne kadar 22 YTL prim ödenmişse de, hasar alamayacağını ilave etti.





# DORAGLASS

Oto Cam da  
Güvenilir  
Çözüm Ortağınız  
Her Zaman Bekleriz...



[www.doraglass.com](http://www.doraglass.com)



DORAGLASS

7 Bölge Müdürlüğümüz ve 180 Bayimiz ile Hizmetinizdeyiz.



GLASS-EX

## DORAGLASS BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

**DORAGLASS İSTANBUL**

(0212) 549 90 16

**DORAGLASS ADANA**

(0322) 436 79 78

**DORAGLASS ANKARA**

(0312) 397 24 21

**DORAGLASS ANTALYA**

(0242) 339 99 22

**DORAGLASS BURSA**

(0224) 271 60 10

**DORAGLASS İZMİR**

(0232) 461 55 04

**DORAGLASS SAMSUN**

(0362) 238 27 14

# GAZETEM

BİRİNCİ (BELKİ DE SON) SAYI

## Özellikle Turşulu Bir ASIAD Toplantısı

Gazetemize bir açılış daveti geldi. Sigorta Acenteleri'nin oluşturduğu bir dernek (ASIAD), yeni lokaline taşınıyormuş. Bir muhabir yollamamızı rica ettiler. Biz gazeteciler *bu işte ekmek var* deriz, bir muhabirimizi, en gariban olanını görevlendirdik. Saat 15.30 sularıydı. Muhabirimiz, Dernek'in yeni lokaline, bize söylenen saatte ulaştı ulaşmasına da, bir de ne görsün kapı duvar! Karşısına yakışıklı, şık giyimli bir bey'fendi çıktı. Kurucu Başkan **Kerim Sucu** imiş. Telaşlıydı, o da kapıda kalmıştı çünkü. Muhabirimiz, kapıda kalma deyimini bir daha gözden geçirmek üzere, Kerim Sucu'nun telaşına ortak olmaya karar verdi. Öyle ya, koskoca Kurucu Başkan'ın bir bildiği olmalıydı. Üstelik, "selvi boyu"ndan olsa gerek, derneğin tüm göze batıcı işleri için "ilk akla gelen" olduğunu öğrenebildiği **Cenk Özer** de otomobilinin içinde beklemekteydi. Derken yine üye acenteler, **Nurdan Bali** ile **Ayşen Yazıcı** sökün ettiler. Onlar da şık ve **güzeldiler**... Peki ama, anahtar neredeydi? Telaş, ansızın kamuya maloldu sanki. Cep telefonlarına sarıldı insanlar. Sonunda anlaşıldı; anahtar **Gülay Geyik** isimli bir han'fendideydi. Gülay Geyik ise **Gülgün Ergin**'in ofisindeydi... Haydaaa idi! Yani, kolayca anlaşılmasa bile anahtar, Gülay hanımda ve her ikisi de **Gülgün** hanımın ofisindeydiler. Muhabirimizin aklına "yandı, bitti, kül oldu" tekerlemesi geldi. Şükürler olsun ki, yanan, biten, kül olan bir şey yoktu ortada. Netekim, onbeş-yirmi dakika sonra, anahtar ve anahtarın ucunda Gülay Geyik, Dernek Lokali'ne vasil oldular. Sorunlardan biri çözülmüştü. Ancak, bu kez de, çay sorunu kısa bir süre için yeni bir krizin kaynağını oluşturdu. Öyle ya, eğer bir toplantı söz konusuysa, çay olmazsa tadı tuzu da olamazdı. Kurucu Başkanlar niçindir?.. Böylesi yaşamsal sorunlar "zuhur" ettiğinde, pratik çözümler üretmek içindirler. Kerim Sucu da aynen öyle yaptı. Hemen karşıdaki büfeyle anlaşarak, bu geçici krize de çözüm buldu.

Kapı açılıp, lokal sosyal görevine hazır olur olmaz, dernek üyesi Acenteler, birbiri ardına gelmeye başladılar. Öpüşüldü ve hatta öpüşülmedi de, asırlardır görüşmemenin(!) acısı çıkarıldı. Öncekilere ek olarak; **Gül Akarsu, Ali Orcan, Ata V. Alp, H. Necat Bilecen,**

**Yüksel Birsal, Sezer Erönel, Rezzan Akoğlu** yüzlerinde yeni bir lokale kavuşmanın heyecanı ve merakıyla hemen bir koşu odaları dolaştılar. **M. Oğuz Atabek** ki, o şimdi yeniden başkandı... Zarif ciddiyeti ve Osmanlı kaşlarıyla

geldi, masada kendisine ayrılmış koltuğa oturdu.

Önemli bir mazereti olmayan, tüm ağır **ablalar, abiler** oradaydı. Bir süre daha **Türkçe kullanılarak**, hal hatır soruldu ve çıkınlar açıldı. Çay henüz ortalarda yoktu, tüp ve perdeler takılmamış olabilirdi. Masalar derme çatma idi ama, olsundu... Çıkınlar sağlandı. "Karşıdaki Büfe işlevini yerine getirmiş, kocaman bir "kettle" in yanısıra onbeş tane "Ajda" biçimli bardağı da unutmamıştı. Alışılmış kurabiyeler, büfeden getirtilen çaylarla "götürülmekteydi" ki, **Ayşenur Büyüktutku**, elinde öncekilerden daha "havaleli" görünen başka başka çıkınlarla lokalın ziline dokundu. Aman Tanrım'dı!.. Neler yoktu ki, Ayşenur Büyüktutku'nun çıkımında. Kaşık helvası, dev boyutlarda simitler, börekler, turşu... Evet turşu! O güzelim turşular, o güzelim atlara binip... (Pardon Yaşar Kemal usta) Yahu kaptırdık kendimizi... Ne diyorduk? O güzelim turşular, o devasa simitlerin arasına boca edildi, ses kirliliği de her türlü desibel aygıtını sakat edecek düzeye yükselmişti. Herkes "tuttuğuyla" muhabbet ediyordu. Necat Bilecen, odaları dolaşmış ve yaz günlerinde düzenlenecek "mangal partileri" ne en uygun balkon şimdiden "şavullamış"tı. Olay çığırından çıkmak üzereydi ki, Oğuz Atabek, başkanlığın verdiği azamete ahşap tokmağı birkaç kez masaya vurdu.

İşte bundan sonrası, muhabirimiz için "atom fiziğinin karınca dünyasında da kullanılıp, kullanılmadığına" ilişkin anlaşılması hayli zor bir konferansa dönüşmüştü adeta. Üstelik konferansın "resmi dili" **Sanskritçe** idi. Arada bir, Türkçe'mize de kazandırılmış "elementer, dask, zeyil" ve benzeri sözcükler olmasa biçare muhabirimiz, yayın yönetmeninin önüne "içilen çaylar, tüketilen nikotin, simit arası turşu ve lüplenen hamur işleri"nden öte bir bilgi koyamayacaktı. Toplantının anlam ve önemini muhabirimiz tam anlamış değildi... Yine de gazeteciye yakışır bir haber oluşturmak adına son bir gayretle en

yakınındaki katılımcıya sordu; **afedersiniz, konu neydi?..** Katılımcı dudaklarını büzdü, omuzlarını havalandırdı ve birkaç dakika düşündü. Sonra; **sanırım turşuydu konu**, dedi. Muhabirimiz bunu not aldı...

Akşam alacası caddeyi ele geçirmeye başlamıştı. Bir yandan da serinlik bastırıyordu. Üye acenteler, özel yaşamlarına doğru "uzamak" üzere, yeniden öpüştüler.

Muhabirimiz de, Cenk Özer'in otomobili, yeni ve taze muhabbeti eşliğinde kendi özel yaşamına gitti. Selamiçeşme dolaylarında onu **sekiz nokta üç şiddetinde** bir özel yaşam bekliyordu. İçini çekti... ■





# GAZETEM KARA EKİ



SENI SEVİYORUM NECLA...

NECLAA ORADA MİSİN?

PEKİ O ZAMAN AYLA SENİ SEVİYORUM...

DİLEK... SENİ SEVİYORUM CANIM...

ESRA?... GÜZELİM N'ABER?...

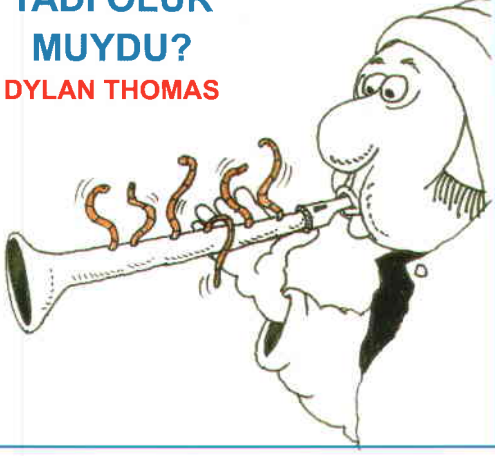
EH, N'APALIM... KARICIĞIM, GÜLÜM SENİ SEVİYORUM BARI!



**TİLKİ  
GEZİP DOLAŞIP  
KÜRKÇÜ DÜKKANINA  
DÖNERMİŞ, SÖZÜ  
KAFA  
KARIŞTIRIYORMUŞ.**

Elhak doğrudur!

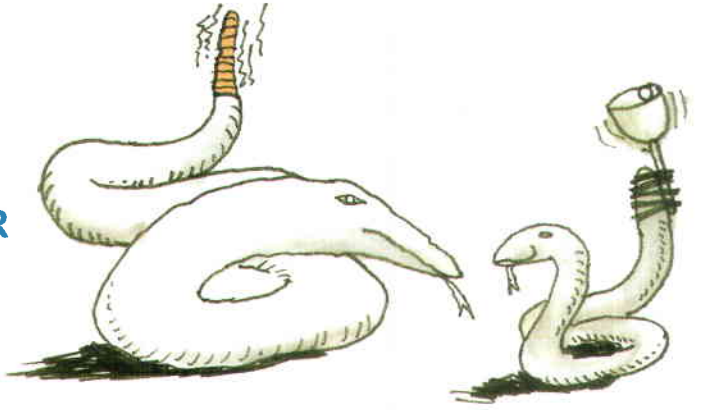
**SÜRPRİZLER  
OLMASAYDI,  
ANLARIN  
TADI OLUR  
MUYDU?**  
DYLAN THOMAS



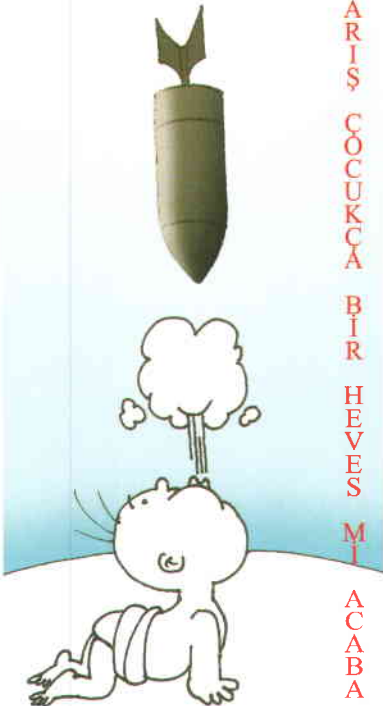
**FARKINDA  
DEĞİLİZ AMA,  
PEK ÇOK  
HAYVANIN  
NESLİ  
TÜKENMEKTE.  
SIRA  
HANGİSİNDE?**



**MİZAH,  
GERÇEĞİN  
PARODİSİDİR**  
Kaya Ö. Oykut



**SINIRLARI  
ZORLAMAYIN.  
N'OLUR,  
N'OLMAZ!**



BARİŞ ÇOCUKÇA BİR HEVES Mİ ACABA

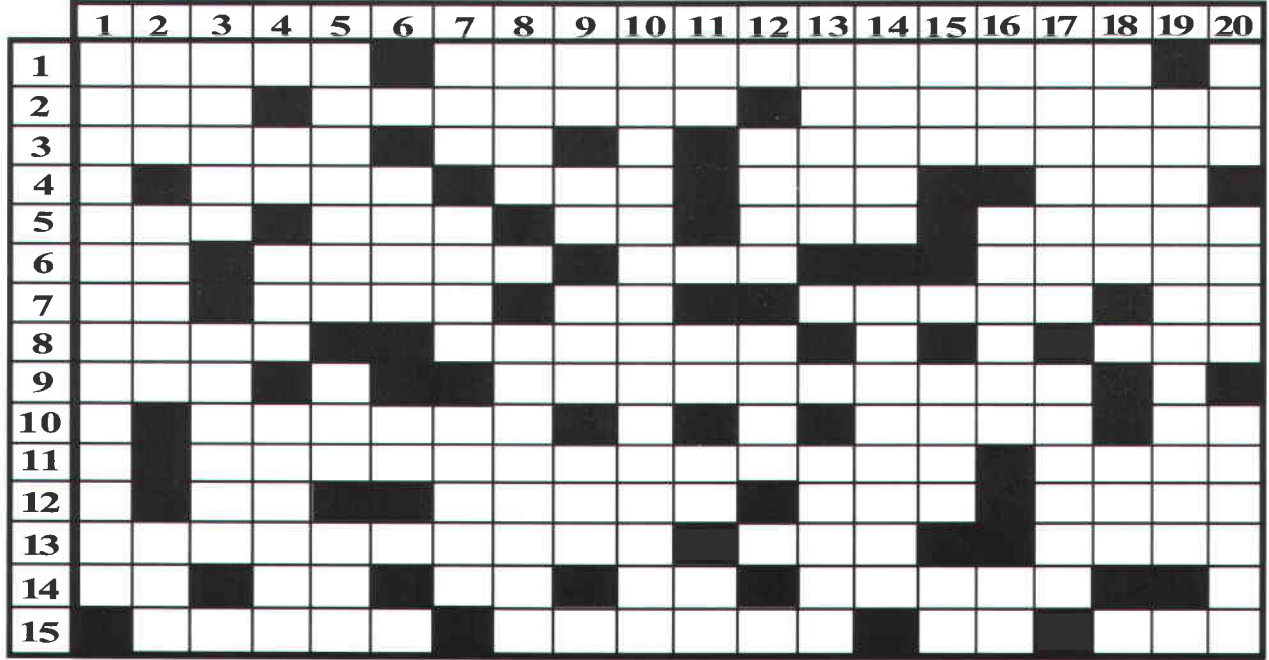


**YORUMSUZ**

Karikatürler: Kaya Ö. Oykut

# BULMACA

Hazırlayan: Suat Akoğlu



## Kitap Hediye li

**SOLDAN SAĞA:** 1- Birinin kendi işini öğreterek yetiştirdiği kimse – İkiçeneklilerden, örnek bitkisi şimşir olan ve şimşir türlerini içine alan bir bitki familyası. 2 – Bir haber ajansı – İl Hıristiyan piskopos ve şehitlerden olup, gemicilerin koruyucu azizi olarak da kabul edilen kişi - (Gemide) Rüzgar alan tarafa dönme 3- Özellikle Cengiz Han zamanında Moğollarda “yoldaş” anlamına kullanılan bir ifade - Neredeyse, hemen, yakında - Eyüp sırtlarında, Haliç’e egemen yerde, şimdi kahvehane olarak kullanılan, Osmanlı’nın son dönemlerinde aslında ajan olduğu da bilinen Fransız’ın adını verdiği ve şiir yazdığı söylenen yer 4 -İç anlamına ön ek. - Amerika’da, Federal Soruşturma Bürosu - Bilgisayar kullanıcılarını birbirine bağlayan, birim bağlantıları düğümler halinde kablolarla yapılan sistem – Bir çoğul eki . 5- Bankacılıkta kullanılan, daha çok para transferinde kullanılan bir terim. – Yapay reçine verniği ve tutkallı üretiminde kullanılan temel gereçlerden beyaz, billursu toz – Dorunun açığı, kızıla çalan - Kalkolitik Çağ’dan beri (İÖ 5500-3500), çeşitli yerleşmelere sahne olan, 10.y.y’da önemli bir yerleşim yeri olup kilise ve katedrallerin yanı sıra günümüze ulaşan harabeleri ile ünlü Kars’ın doğusundaki ören yeri - Taşınamayan mal ve mülkler. 6 – 12 çeşit gıda ile pişirilen bir çeşit tatlı – İçinde bulunan zaman – Her hangi bir nedenle filmin atlaması ya da görüntünün perdeye tam olarak gelmemesi. 7–Erken - Yaklaşık 5000 yıl önce püskürmeye başlayan, son olarak 27 Ekim’de 3 bin 500 metreye kadar püsküren, Sicilya bulunan, dünyanın en aktif volkanlarından biri - Evet – Değişik yorumlara elverişli - Brom’un simgesi. 8 – Antlaşma - İzmiritgillerden, özellikle sıcak denizlerde yaşayan, pullu, esmer renkli, beyaz etli, kemikli bir balık. – Bir tartışma sonunda, ya da benzeri durumda yenik düşmek. 9- Dostu arkadaş anlamında – Bir şeyi başka bir şeyle değiştirirken fazladan vermek . 10- Mesleğimizde de sık sık kullandığımız bir terim olan, belirleme, saptama - Açılıp kapanan bir ya da birkaç ağızlı küçük cep bıçağı – Bir nota. 11 – Bir kaynakta kendi ağzından, “Gerçekleri göstermek, gerçeğe kavuşmak ve gerçeğe olduğu gibi insanlara anlatmak için çalışmış bir insanım. Cahilden uzak, kâmile yakın oldum; büyüklerime saygı ile, küçüklerime sevgiyle yaklaştım. Konuşulan her kelâmı ibadet gibi dinledim, kimseyi acizlik ve bilgisizlikle itham etmedim... Bu icraatım boyunca hiçbir maddi menfaat sağlamadan, insanların duygularını sömürmek gibi bir yanlışlığa meydan vermedim.” diyen, 26 Nisan’da yitirdiğimiz çok değerli halk ozanımız - Düşünce, niyet, maksat, tasavvur. 12- Hayvan hakları savunuculuğunu üstlenen ünlü Fransız yıldızı – Bir harf - Kürt müziğinde bir tarz – tıpkısının aynısı, benzeri – Çam gibi reçineli ağaçların yağlı ve çabuk yanmaya elverişli bölümü. 13- Sigortacılıkta çok karşılaştığımız yolsuzluk türü – Bir hava yolu şirketi – Yere yatıp yuvarlanma 14 – ülke, yurt, el – Selenyum’un simgesi – Bir nota – Ten – Düşkünlük, heves. 15- İşçi, emekçi – Bir kadın ismi. – İki tarla arasındaki sınır – İngiltere’nin başına bela olan ayrılıkçı örgüt.

**YUKARIDAN AŞAĞIYA:** 1-Göz alıcı, çiğ pembe renk. 2- Öksürme sesi – Toplanan süprüntüleri atmak için kullanılan kürek biçiminde tenke ya da plastikten, saplı kap – Muğla’nın bir ilçesi. 3 – Yapı, yontu gibi şeylerin taslak durumdaki küçük örneği – Düzgün, dilbilgisi kurallarına uygun (anlatım). 4 – Başına geldiği sıfatların en üstün derecede olduğunu gösterir – AB’nin eski adı – Giysi. 5 – Diyalektik tasarımlarıyla belirgin eski İnan dinine mensup kişi – Ülkemizde bir nehir – Hareket halindeki büyük kalabalık, yığın (mec.) 6 –Önemli bir görevlinin çalıştığı yer, makam - Bir harf – 7 – Manevi dünyanın, batini bilgi dünyasının sultanı – Erden baş gedikliye kadar erlere verilen ad. – Yeryüzünün herhangi bir yerinde havayuvuru olaylarının ortaklaşa gerçekleştirdikleri etkilerin uzun yılların ortalamasına dayanan durumu. 8 – Bir dileği, isteği yerine getirme (Esk.) – Sahip olduğu aşamamın, mertebemin anlamında – 9 – Amerikalı ünlü sinema yıldızı – Baryum’un simgesi – Katıksız, en iyi cinsten – 10- Turgut Özakman’ın çok baskı yapan eseri . 11- Duman izi – Bir harf – Bir harfin okunuşu – Boru sesi 12 – Boy – Oğuz Aral’ın çizgi kahramanının adı – 13 - İsrail ve Dürzilerin çoğunlukta olduğu, 1894’de Yahudilerin yerleşmesi için bir banker tarafından satın alınan Suriye sınırlarına yakın, tepeleriyle ünlü, İsrail işgalindeki yer - Arkadan hafifçe bağlanan başörtüsü – 14 - Edebiyatta asıl anlamının gizlendiği biçimiyle kullanılan ya da sahnede beklenen olayla gerçekleşen olayın uyuşmama durumuna yol açan teknik - Yolun asıl kaynağı, yolun en ulu piri anlamında – 15 – Ergot’tan elde edilen özellikle görme ve işitme ile ilgili halüsinasyonlar meydana getirici nitelikte uyuşturucu bir madde – Madagaskar Adası’nda sık rastlanan, uzun kuyruklu, yumuşak tüylü bir memeli primat. - Radyum’un simgesi 16 – Konuşma, konu, mevzu - Ekilen yer, mezra - Canlının duyu ve davranışlar dışındaki ruhsal süreç ve etkinliklerinin bütünlüğü, zihin – 17 –Bir mürşide bağlanmak, derviş olmak – Mısır’da Memlük yönetiminde egemen bir tabaka olan ama aslında Avrupa steplerinde bir kabile federasyonu bile kuran, 1278’de Macaristan Kralı ile anlaşma yaparak Hristiyan olup, yerleşik düzene geçen bir Türk boyu 18 – Daha çok bilgisayar kullanımında, nadiren anlamında, bir hata terimi. – Akarsuların taşıyıp yığdıkları balçık, kil gibi çok ince taneli öğelerin, kum ve çakılla karışmasıyla oluşan yığın, alüvyon – 19 - Konya şehir merkezine 8 km. uzaklıkta Meram Çayının da bulunduğu türkülere konu olmuş eşsiz bir mesire yeri. 20- Yatırımcının belirli bir dönemde toplam gelirlerinin toplam maliyetlerini aşan bölümü. - Düzgün kesilmiş, ince karton parçası – Brahmanizmde “mutlak”ın niteliklerinden biri.



# EKONOMİ VE PERFORMANSIN MÜKEMMEL SENTEZİ CAN'DA!



## 407 1.6 HDi

[www.peugeot.com.tr](http://www.peugeot.com.tr)

**PEUGEOT  
ASSISTANCE**  
(0212) 292 26 26

Tüm beklentilerinizi karşılayacak, düşük yakıt tüketimiyle ekonomiyi, yüksek dizel teknolojiyle üstün performansı size aynı anda yaşatacak otomobil Peugeot 407 1.6 HDi, 44.500 YTL\* den başlayan fiyatlarla Can'da!

**Can'a gelin, test sürüşüne katılın,  
Peugeot 407 1.6 HDi'nin tüm üstün özelliklerini keşfedin!**

PEUGEOT TAVSİYE EDER. **TOTAL**

**OTOMOBİL HER ZAMAN BÖYLE KEYİF VERMELİ.**

**407**



Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. Peugeot binek ve ticari araçlarının Türkiye Genel Distribütörü'dür. Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. araçların teknik özellik, donanım ve fiyatlarını herhangi bir ön bildirimde bulunmadan değiştirme hakkını saklı tutar. \* Peugeot 407 1.6 HDi 110 hp için peşin alımlarda tavsiye edilen anahtar teslim fiyatıdır.

**CAN**

**Plaza:** Özenç Sok. No: 42 Yukarı Dudullu Tel: (0216) 466 85 55 (pbx)

**Showroom I:** Ataşehir Girişi No: I Kadıköy Tel: (0216) 469 27 77

[www.canotomotiv.com](http://www.canotomotiv.com)

[info@canotomotiv.com](mailto:info@canotomotiv.com)



## Siz nereye, sigortanız oraya!

Koç Allianz Seyahat Sağlık Sigortası, yurtiçi ya da yurtdışı seyahatleriniz sırasında meydana gelebilecek sağlık risklerine karşı sizi koruyor. Size de tatil keyfini çıkarmak kalıyor. İyi tatiller!

Koç Allianz yanınızdaysa hayat aynı rahatlıkla devam eder.

0216 556 71 11 | [www.kocallianz.com.tr](http://www.kocallianz.com.tr)

 Koç

Allianz 